Die

Consumvereine.

Ein Noth- und Hilfsbuch

für deren Gründung und Einrichtung

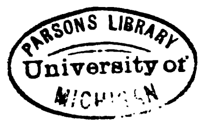
von

Eugen Richter.

Berlin.
Verlag von Franz Duncker.
1867.

Die

Consumvereine.



Ein Noth- und Hilfsbuch

für deren Gründung und Einrichtung

von

Eugen Richter.

Berlin.
Verlag von Franz Duncker.
1867.

Vorwort.

Bei diesem Schriftchen hat mir in der Form der Darstellung die practische Anweisung für Vorschußvereine von Schulze-Delitzsch zum Muster gedient. Durfte ich auch nicht hoffen, Schulze's Schrift für Vorschußvereine eine ebenbürtige für Consumvereine an die Seite zu stellen, so meinte ich doch, daß, nachdem Schulze's Wirken den Boden für das Genossenschaftswesen in Deutschland so weit schon gelockert hat, nun auch leichteres Geräth seinen Dienst mit einigem Nutzen verrichten könnte.

Das Bedürfniß einer solchen practischen Anweisung ist mir unmittelbar in den Vereinen entgegengetreten. Zuerst in Düsseldorf und dann in Magdeburg habe ich durch Theilnahme an der Leitung der dortigen Vereine mich mit deren Praxis vertraut zu machen gesucht. Gegenwärtig habe ich in dem Verbande der Berliner Consumvereine vielfach Gelegenheit zu vergleichenden Betrachtungen über diese Genossenschaften. In allen Consumvereinen lernte ich wackere Männer kennen, welche

für ihren Verein in der aufopferndsten Weise wirkten. Vielfach aber blieben diese Bemühungen ohne den entsprechenden Erfolg, weil man entweder über die Voraussetzungen für das Gedeihen eines Consumvereins sich noch nicht völlig klar geworden war, oder weil man die dem Wesen eines solchen Vereins entsprechenden Geschäftsformen nicht zu finden vermochte.

Möge denn diese Schrift dazu beitragen, die Consumvereine zu wirthschaftlichen Reformvereinen des Volkes zu entwickeln! Giebt es doch in Deutschland nicht minder, als im Heimathlande der Consumvereine, in England, noch viele Gegenden, wo kein Fortschritt auf socialem oder auf politischem Gebiete möglich ist, bevor die arbeitenden Klassen sich nicht an eine wirthschaftlichere Art der Consumtion, vor allem an die baare Zahlung beim Einkauf der täglichen Lebensbedürfnisse, gewöhnt haben.

Berlin, im Januar 1867.

Eugen Richter.

Inhalt.

Erstes Kapitel.

Geschichte der Consumvereine in England.

Es war ein düsterer, naßkalter, ächt englischer Novembertag des Jahres 1843, da versammelte sich im Hinterstübchen eines ärmlichen Wirthhauses zu Rochdale, einem Mittelpunkt der Wollen-Industrie in Nord-Lancashire in England, ein Dutzend armer Weber, um sich über die Mittel und Wege zu berathen, wie sie sich aus Kummer und Noth heraus zu einer wirthschaftlich behaglicheren Existenz verhelfen könnten. Es wurde, wie dies in solchen Fällen in der Regel zutrifft, Vieles hin und her gesprochen, ohne daß man zu irgend einem Resultat gelangte. Ein Sprecher meinte, man solle durch politische Agitationen auf Erlangung des allgemeinen Stimmrechts hinzuwirken suchen. Brächten sie alsdann eine Anzahl der Ihrigen ins Parlament, so ließe sich durch dieses leicht Abhülfe dekretiren. Den Vorschlag fanden Mehrere vortrefflich; Einer aber meinte, politische Agitationen machten zunächst doch nicht satt; gelänge es später auch vermittelst des allgemeinen Stimmrechts Einfluß auf das Parlament zu gewinnen, so sei doch noch eine größere Frage als die, ob das Parlament ihnen helfen wolle, diejenige, ob es ihnen helfen könne. Denn der Staat stecke wohl fast noch tiefer in Schulden, als sie selber; der könne daher dem Bürger nichts geben, als was er ihm zuvor, sei es in Form von Steuern oder sonstwie abge-

nommen habe. Diese Rede schlug durch und so verschaffte sich denn ein Anderer Gehör, welcher ausführte, man solle die Abhülfe nicht hinten weit in London beim Parlament, sondern in nächster Nähe bei den eigenen Arbeitgebern suchen; diese müßten ihnen höheren Lohn geben und verständen sie sich hierzu nicht gutwillig, so möge man sie durch eine allgemeine Arbeitseinstellung dazu zwingen. Solche Rede gefiel namentlich den Jüngeren. Ein älterer Weber aber meinte, er habe nun schon so viele Arbeitseinstellungen mit durchgemacht — die Arbeitseinstellungen kommen ja in England sehr häufig vor — es sei aber in der Regel bei denselben nichts herausgekommen. Das hänge, wie ihm scheine, so zusammen: Wenn die Löhne zeit- oder distriktsweise unverhältnißmäßig niedrig ständen, so liege das selten an dem schlechten Willen der Arbeitgeber, vielmehr in der Regel daran, daß letztere für die Arbeitserzeugnisse nur einen niedrigen Verkaufspreis zu erzielen vermöchten. Bevor sie nun trotz dieses niedrigen Verkaufspreises sich dazu verständen, höhere Arbeitslöhne auszuzahlen, müßten sie berechnen, ob ihnen von dem Arbeitsertrag alsdann auch noch genug übrig bleibe, um sie für persönliche Mühewaltung und das im Unternehmen angelegte Kapital neben dem marktgängigen Zins für das Geschäftsrisiko zu entschädigen. Fällt die Rechnung ungünstig aus, so werde der Arbeitgeber kein Bedenken tragen, statt einen höheren Lohn zu bewilligen, sein Geschäft ganz einzustellen und sein Kapital anderwärts, z. B. in sicheren Staatspapieren anzulegen. Dann habe der bisherige Arbeitgeber weiter keine Mühe, als halbjährlich Zinsscheine abzuschneiden, die bisherigen Arbeitnehmer indessen würden brotlos. Um aber leben zu können, sähen sich die Letzteren gezwungen, die anderwärts noch in Arbeit stehenden Kameraden in den Lohnanforderungen dermaßen zu unterbieten, daß der Lohn allgemein tiefer falle, als er vor der Arbeitseinstellung gestanden hat. —

Wie man so rathlos beisammen saß, begann Einer, der schon weiter in der Welt herum gekommen war und die An-

sichten mancher Männer vernommen hatte, welche den Zusammenhang der wirthschaftlichen Verhältnisse zum Gegenstande ihres Studiums machen, ungefähr also: Können wir nicht mehr Lohn erlangen, so müssen wir suchen mit dem bisherigen Lohn weiter zu reichen; läßt sich unser Erwerb nicht vermehren, so wollen wir unseren Verzehr vortheilhafter einrichten. Vielleicht auch, daß wir mit dem, was dabei erübrigt wird, ein Unternehmen beginnen, welches uns einen Erwerbsgewinn neben unserem Lohn verschafft. Freilich, für sich allein vermag Jeder von uns nur sehr wenig; wie aber, wenn wir uns Rücken gegen Rücken stellen und an die Besserung unserer Verhältnisse, wie wir sie heute gemeinsam besprochen haben, auch gemeinsame Hand anlegen? Was man nicht allein zu Stande bringen kann, dazu soll man sich mit Anderen vereinigen, so lautet eine Wahrheit, die so lange gegolten hat, wie die Welt steht. Sehen wir uns doch nur um in der heutigen Welt! Da werden Eisenbahnen gebaut, Kanäle gegraben, Unternehmungen aller Art begonnen, für welche die Kräfte eines Einzigen nicht ausreichen, sondern die nur durch die Vereinigung Vieler möglich sind. Nun weiß ich recht wohl, daß Keiner von uns die Mittel besitzt, um eine Eisenbahnaktie zu kaufen, aber müssen wir denn gerade gleich Eisenbahnen bauen? Können wir nicht mit kleinen Dingen beginnen, als da wäre die gemeinsame Beschaffung der nothwendigsten Lebensmittel? Dafür möchten unsere Ersparnisse, wenn wir sie alle in einen Topf zusammenwerfen, eher ausreichen!

Nicht Alle verstanden, worauf dies hinaus sollte. Da man aber nichts Anderes wußte und den Sprecher für einen ehrlichen Mann hielt, so ging man auf seinen Plan ein. Viel zu verlieren war man ja überhaupt nicht in der Lage.

So schritt man denn vom Wort zur That, und es wurde noch denselben Abend eine Liste herumgereicht, auf der zwölf Mann sich stark machten, wöchentlich je zwanzig Pfennige in eine Gesellschaftskasse einzuzahlen. Denselben Abend konnten

freilich nur wenige von den Zwölfen diesen Beitrag auch wirklich schon zahlen. Stolz aber nannte man diese neue Gesellschaft: „Rochdale Society of equitable Pioneers“ d. h. „die Rochdaler Gesellschaft der redlichen Pioniere“ Pioniere nennt man bekanntlich auch diejenigen Ansiedler, welche in der neuen Welt die Urwälder ausrotten und der Kultur neue Bahnen eröffnen.

Unsere Weber nahmen diese Bezeichnung an, weil sie darauf ausgingen, ihren Genossen im Arbeiterstande durch das sie umgebende Dickicht von Elend und Noth eine neue Bahn zu brechen, auf welcher sie zu besseren Zuständen gelangen könnten. Dem stolzen Namen entsprechend entwarf man nun auch ein Programm für den neuen Verein, welches also lautet:

„Zweck der Gesellschaft ist, Veranstaltungen zu treffen, die ihren Mitgliedern sowohl Geldgewinn eintragen, als auch geeignet sind, vortheilhaft auf ihre gesellschaftliche und häusliche Lage zu wirken. In Verfolgung dieses Zweckes erhebt die Gesellschaft von ihren Mitgliedern Beiträge, um damit die folgenden Absichten zu verwirklichen:

1) die Errichtung eines Ladens für Viktualien, Materialwaaren, Kleiderstoffe; 2) die Erbauung oder sonstige Erwerbung einer Anzahl von Häusern, in denen solche Mitglieder, die durch Zusammenwohnen sich das Leben leichter und angenehmer machen wollen, wohnen können; 3) die Fabrikation von Artikeln, über welche die Gesellschaft beschließen wird, zum Behufe der Arbeitgebung an diejenigen ihrer Mitglieder, die, es sei wegen ungerechter Herabsetzung des Lohnes oder aus einem andern Grunde außer Arbeit sind; 4) die Pachtung oder Erwerbung eines Landgutes oder mehrerer Landgüter, ebenfalls zu dem Zwecke, arbeitslosen Mitgliedern Beschäftigung zu geben; 5) die Gesellschaft wird, sobald es thunlich erscheint, ihre Anstrengungen dahin richten, daß die Erzeugung und Vertheilung der Güter, sowie die Erziehung

der Kinder und die Verwaltung des Staates überhaupt in richtiger Weise geordnet werden."

Vergleicht man diese großen Zwecke mit den kleinen Mitteln, welche unseren wenigen Pionieren zu Gebote standen, so macht ihr Unternehmen einen durchaus phantastischen und abentheuerlichen Eindruck. — Doch lassen wir die Kritik vorläufig bei Seite und sehen zu, was nach Jahresfrist aus der Sache geworden ist!

Am Abende des 21. Dezember 1844 finden wir unsere Pioniere wieder versammelt. Von zwölf Mann ist ihre Zahl auf achtundzwanzig angewachsen, die mit Frau und Kind in einem Speicherlokal der Krötengasse zu Rochdale sich versammelt haben. Eine feierliche Stimmung herrscht in der kleinen Versammlung, so daß man annehmen muß, es soll hier etwas außerordentlich Wichtiges vorgenommen werden. Dem ist denn auch in der That so. Durch große Anstrengungen ist es den Pionieren gelungen, im Laufe eines Jahres ein Kapital von 186 Thlr. zusammenzubringen. Sie haben den Speicher, worin sie sich befinden, zum Ladenlokal gemiethet und wollen darin einen Handel mit Lebensmitteln beginnen. Ein Theil ihres Kapitals hat zur Vorausbezahlung der Miethe verwendet werden müssen, da der Eigenthümer das Lokal ihnen anders nicht überlassen wollte. Nach Anschaffung der nöthigsten Möbel sind ihnen dann nur noch etwa hundert Thaler übrig geblieben, gerade ausreichend, um einen kleinen Vorrath von Mehl, Butter und Zucker anschaffen zu können.

Heute Abend soll nun der Verkauf eröffnet werden. Indeß zögert man in der Versammlung noch, hierzu durch Oeffnen der Fensterladen das Zeichen zu geben. Es hat dies auch seinen ganz besonderen Grund. Irgendwie war unter die Kleinhändler der Stadt die Kunde gekommen, daß an diesem kürzesten Tage im Jahre ihre neuen Concurrenten, die verbündeten Weber mit dem Geschäft beginnen würden und manches neugierige Auge lauerte in der Krötengasse auf die Dinge, welche dort vor sich gehen sollten.

Eine Anzahl Krämer stand draußen vor dem Lokal und

bei ihnen waren die „Doffers“, die Straßenjungen von Rochdale, stets bereit, zu höhnen und zu verunglimpfen, wo sich ihnen eine Zielscheibe darbietet. Schon hatten sie gerufen, ob man eine Schiebkarre holen solle, den ganzen Lumpenkram der tollen Weber wieder wegzufahren. Doch Männer, welche so große Ziele vor Augen haben, wie unsere Pioniere, durften sich auch durch das Hohngeschrei von Straßenjungen nicht irre machen lassen. So wurde denn die Scheu überwunden und das Geschäft glücklich eröffnet.

Was ist nun in den zwei und zwanzig Jahren, welche seitdem fast verflossen sind, aus den als toll verschrieenen Webern geworden? Ueberall in England, Frankreich und Deutschland werden die Pioniere von Rochdale gefeiert als die Männer, welche ihrem Namen und ihrem Programme getreu der Welt auf das Glänzendste bewiesen haben, welche großen Erfolge auch die einfachsten Arbeiter auf genossenschaftlichem Wege ohne jede fremde Hülfe zu erringen vermögen, wenn sie vom richtigen Geist beseelt einträchtig zusammenstehen. Und in der That verdienen die Erfolge, welche das Unternehmen jener Handvoll armer Flanellweber seitdem errungen hat, die Aufmerksamkeit der Welt auch im vollsten Maße. War doch dieser Consumverein der redlichen Pioniere zu Rochdale im Jahre 1865 auf 5326 Mitglieder angewachsen und hatte im ersten Quartal 1866 einen Verkaufserlös von 382,113 Thlr. und daran einen Gewinn von 43400 Thlr. oder 11,3 Proc. gehabt. Das Guthaben der Mitglieder im Verein betrug 523,553 Thlr., also nahezu 100 Thlr. auf den Kopf. — Welches Aussehen das aus so bescheidenen Anfängen heraus in einem Speicher der Krötengasse entwickelte Geschäft bereits im Jahre 1862 hatte, schildert Eduard Pfeiffer in seinem Buch über Genossenschaftswesen nach eigener Anschauung an Ort und Stelle wie folgt:

„In der Krötengasse, wo der Hauptsitz der Thätigkeit der Gesellschaft ist, wo sich das Centralbureau und die Bibliothek befinden, reiht sich ein geräumiger Laden an den andern

in denen die Pioniere ihre Schätze gesammelt haben, und die jedem Vorübergehenden dadurch auffallen, daß statt der gewöhnlichen Fensterauslagen nur die Inschrift „„der redlichen Pioniere Vereinsladen"" zu sehen ist. Der Spezereiladen enthält alle Artikel, die ein solches Geschäft nur umschließen kann und hat in den verschiedenen Theilen der Stadt nicht weniger als acht Filialmagazine, die zusammen einen jährlichen Umsatz von mehr als 800,000 Thlr. machen. Ein reichhaltiges Lager von Kurzwaaren ladet die Kauflustigen ein. Von der Crinoline bis zu den künstlichen Blumen, vom Fußteppich bis zum Calico ist Alles in schönster Auswahl aufgethürmt; nur an den Fenstern ist hier, wie bei allen Läden der Genossenschaft, nichts dem Verderben durch Staub und Sonne preisgegeben. Die Kunden sollen durch das Vertrauen und nicht durch Charlatanerie und Marktschreierkünste angezogen werden. Drei Schuhmacherläden bieten ein vollständiges Lager von verschiedenem Leder- und Holzschuhwerk zum Verkauf aus und setzten im letzten Jahre die Summe von 21,000 Thlr. um. Ein Schneidermagazin liefert Jedem die modernste Kleidung und lauter gute, solide Stoffe, und nichts ist auf bloße Billigkeit berechnet, sondern Alles reell und zuverlässig. In den fünf Metzgerläden der Gesellschaft wurde im Jahre 1861 folgendes Vieh angekauft und wieder abgesetzt:

447	Ochsen,	wovon	292,449	Pfd. Fleisch verkauft wurden,
1013	Schaafe,	„	76,093	„ „ „ „
674	Schweine,	„	150,884	„ „ „ „
324	Lämmer,	„	12,592½	„ „ „ „
95	Kälber,	„	7,897	„ „ „ „

im Ganzen also 2553 Stück Vieh oder 539,861½ Pfd. Fleisch.

Endlich ist in der Krötengasse ein Zimmer, das der Gesellschaft gehört und jedem Mitgliede den ganzen Nachmittag geöffnet ist, wo die gelesensten englischen Zeitungen aufliegen, wo Schach- und Brettspiele für die Spielfreunde stehen. Daneben bietet eine Bibliothek ihren Schatz von mehr als 5000 Bänden, meist belehrenden Inhalts, aus. Dies Alles ist Eigen-

thum der Gesellschaft und wird gratis an die Pioniere und ihre Familien verliehen. 2½ Proc. des Reingewinns werden nämlich jährlich für Erziehungszwecke abgezogen. Dies betrug z. B. im letzten Jahre nahezu 2000 Thlr., und hiervon werden die Zeitungen gehalten, Mikroskope, Erdgloben und dergleichen belehrende Gegenstände angeschafft und endlich wird damit die Bibliothek vervollständigt."

Wie die Pioniere sich zu dieser Höhe im Laufe von 20 Jahren emporgearbeitet haben, veranschaulicht folgende Tabelle, in welcher die Werthe in englischem Gelde*) angegeben sind:

Jahrgang	Zahl der Mitglieder	Vermögen in			Umsatz			Nutzen		
		Pfd.Sterl.	sh.	d.	Pfd. Sterl.	sh.	d.	Pfd. Sterl.	sh.	d.
1844	28	28	—	—	—	—	—	—	—	—
45	74	181	12	5	710	6	5	32	17	6
46	80	252	7	1	1,146	17	1	80	16	6
47	110	286	15	4	1,924	13	10	72	2	10
48	140	397	—	—	2,276	6	5½	117	16	10½
49	390	1,193	19	1	6,611	18	—	561	3	9
50	600	2,299	10	5	13,179	17	—	889	12	5
51	630	2,785	—	1½	17,638	4	—	990	19	8½
52	680	3,471	—	6	16,352	5	—	1,206	15	2½
53	720	5,848	3	11	22,760	—	—	1,674	18	11½
54	900	7,172	15	7	33,364	—	—	1,763	11	2½
55	1400	11,032	12	10½	44,902	12	—	3,166	8	4
56	1600	12,920	13	1½	63,197	10	—	3,921	13	1½
57	1850	15,142	1	2	79,788	—	—	5,470	6	8½
58	1950	18,160	5	4	71,689	—	—	6,284	17	4½
59	2703	27,060	14	2	104,012	—	—	10,759	18	6½
60	3450	37,710	9	—	152,063	—	—	15,906	9	11
61	3900	42,961	14	1	176,206	14	8	18,413	11	7
62	3501	38,436	12	3	154,168	12	8	17,228	9	10
63	4013	49,316	6	7	158,632	5	11	19,670	4	9
64	4580	55,840	—	—	174,206	8	4	22,163	9	9
				Summa:	1,294,830	11	4½	130,300	14	10½

*) 1 Pfd. Sterl. = 6 Thlr. 20 Sgr., 1 Schilling = 10 Sgr., 1 Penny = 10 Pf.

Aber bei diesem großen Consumverein sind die Pioniere nicht stehen geblieben. Wenn auch nicht unter derselben Firma, so doch wesentlich von denselben Männern wurde 1851 die Rochdaler genossenschaftliche Kornmühle begründet, welche 1864 mit Dampfkraft 15 Mahlgänge in Bewegung setzte, bei einem Kapital von 329,000 Thlr. einen Umsatz von 945,000 Thlr. und einen Gewinn von 5 Proc. des Kapitals erzielte. Im letzten Vierteljahr 1865 hatte die Genossenschaftsdampfmühle bei einem Kapital von 386,667 Thlr. 276,387 Thlr. Verkaufserlös und 7907 Thlr. Reingewinn. Sie lieferte Mehl an 57 Consumvereine der Umgegend.

Und noch mehr! Im Jahre 1855 haben die Pioniere sogar eine Baumwollenspinnerei gegründet, welche bei 250 Stühlen gegen 300 Arbeiter beschäftigt. Das Kapital von 455,000 Thlr. brachte in Folge der Baumwollenkrisis in den Jahren 1863 und 1864 keine Dividende, aber die Spinnerei stand nie ganz still, arbeitete vielmehr mindestens halbe Zeit. Seit dem Jahr 1863 ist auch eine Baugenossenschaft entstanden, welche mit 350,000 Thlr. arbeitet und ihren Mitgliedern gute und billige Wohnungen beschafft. Eine Begräbniß- und Sterbekasse besitzt ein Capital von 105,000 Thlr. Das gesammte aus den ursprünglich vorhandenen 187 Thlr. hervorgegangene Betriebskapital beträgt also mehr als 1½ Millionen Thaler.

Es konnte natürlich nicht fehlen, daß die Erfolge der Rochdaler Pioniere sehr bald in der Nachbarschaft und in immer weiteren Kreisen bekannt wurden. Ueberall beeiferte man sich ihrem Beispiel zu folgen und so verbreitete sich nach und nach über ganz England ein Netz gleichartiger Vereine. Die Mehrzahl sind Consumvereine, zum Theil auch mit Kornmühlen, Spinnereien, Webereien. Sie alle erfreuen sich eines stetigen Wachsthums. Professor Huber aus Wernigerode, welcher England schon mehrfach zum Studium dieser Bewegung bereist hat, schätzt gegenwärtig die Zahl dieser Genossenschaften an die Tausend. Die Zahl der Mitglieder sämmtlicher Consumvereine beläuft sich auf über 200,000 mit einem Betriebskapital von

10 Millionen und einem Absatz von jährlich 30 Millionen Thaler. Aus einer amtlichen Liste, welche dem britischen Parlament vorgelegt wurde, ergiebt sich, daß schon im Jahre 1863 460 solcher Genossenschaften in England in Thätigkeit waren, deren Mitgliederzahl sich fast auf 109,000 belief. Ihr Geschäftsumsatz betrug 16 Millionen Thaler, während ihr eigenes Vermögen vier Millionen Thaler und der im Jahre 1863 unter die Mitglieder vertheilte Nutzen über 1,400,000 Thlr. ausmachte. Im Jahre 1865 zählten allein die acht Vereine zu Rochdale, Bacup, Halifax, Oldham, Bury, Manchester zusammen 24,414 Mitglieder mit 1,461,400 Thlr. Guthaben und einem Verkaufserlös von 4,746,793 Thlr. Da von den gesammten 460 Gesellschaften aber nur etwa ein Achtel über das Jahr 1860 und kaum 30 über das Jahr 1856 hinausreichten, alle anderen also noch mehr oder minder mit den unvermeidlichen Schwierigkeiten des Beginnes zu kämpfen hatten, so läßt sich mit Bestimmtheit voraussagen, daß der Umsatz dieser Vereine und ihr Vermögen in kurzer Zeit sich in der großartigsten Weise vervielfacht haben wird.

Bereits 1861 waren von Mitgliedern dieser Genossenschaften 31 größere Fabriken gegründet und theilweise schon im Gange. Deren Capital überstieg die Summe von sieben Millionen Thalern, wovon das eigene Aktiencapital etwa vier Millionen Thaler betrug, die übrigen drei Millionen in Form von Hypotheken oder Obligationen aufgenommen waren.

Von den Consumvereinen Nord-Englands ist eine Centralgenossenschaft zur Beschaffung der Waaren und zum Verkaufe derselben im Großen begründet, welche von den Rochdaler Pionieren geleitet wird und von der 1865 165 Consumvereine für 945,707 Thlr. Waaren kauften (366,667 Thlr. mehr als 1864).

Das Genossenschaftswesen hat endlich bereits auch in Bezug auf Auswanderung und Ansiedlung in den Englischen Colonien Anwendung gefunden, um in diesen namentlich Baumwolle für die genossenschaftlichen Fabriken anzubauen.

Zweites Kapitel.

Wesen und Bedeutung der Consumvereine in England.

So großartig die Erfolge der Consumvereine in England sind, so einfach erscheinen ihre Statuten. Die Vereine halten einen offenen Laden, verkaufen also ihre Waaren auch an Nichtmitglieder. Bedingung der Aufnahme eines Mitgliedes ist die Einzahlung von einigen Groschen. Das aufgenommene Mitglied muß dann in gewissen Terminen eine weitere Einzahlung von einigen Groschen (gewöhnlich 2½ wöchentlich oder monatlich 10 Groschen) machen, bis es hierdurch und durch die Zuschreibung von Zinsen und Dividenden den als Minimum vorgeschriebenen Geschäftsantheil erworben hat. Derselbe betrug in Rochdale zuerst 26⅔ Thlr., nachher 33⅓ Thlr., in Manchester dagegen nur 6 Thlr. 20 Sgr. Jedem Mitglied ist es freigestellt, seinen Antheil bis auf 666⅔ Thlr. (100 Pfd. Sterl.) anwachsen zu lassen, doch kann der Verein im Falle des Ueberflusses an Capital diese Summe ermäßigen. Was der Geschäftsantheil über den geringsten Satz beträgt, darf das Mitglied nach voraufgegangener Kündigung in einer nach der Höhe des Betrages verschiedenen Frist zurückgezahlt verlangen. Der Minimalantheil dagegen wird selbst beim Austritt des Mitgliedes nicht ausgezahlt, kann aber alsdann von demselben mit Zustimmung des Vereins auf eine

andere Person, welche dadurch Mitglied des Vereins wird, übertragen werden.

Die Vertheilung des reinen Geschäftsgewinns erfolgt vierteljährlich. Nach Verzinsung der Antheile der Mitglieder mit 5 Proc. pro Jahr und Zutheilung von 2½ Proc. des Gewinns zu dem im vorigen Kapitel erwähnten Bildungsfonds wird das noch Verbleibende im Verhältniß der Einkäufe, die Jeder während dieser drei Monate in den Vereinsmagazinen gemacht hat, auf die einzelnen Guthaben vertheilt. Die Mitglieder haften für Verluste nur bis zum Betrage ihrer Antheile. Die desfallsigen Rechtsverhältnisse sind durch ein besonderes Gesetz vom 7. August 1862 geregelt, welches den Genossenschaften auch für die Vertretung bei Gericht die Vortheile einer juristischen Person gewährt.

Jeden Monat findet eine Generalversammlung statt, in der jedes Mitglied eine Stimme hat. Die Generalversammlung wählt auf die Dauer eines Kalenderjahres einen Verwaltungsausschuß von etwa zwölf Personen, welcher die Vereinsgeschäfte leitet und allwöchentlich eine Sitzung abhält. Dies das Wesentliche der Statuten der englischen Vereine, die untereinander fast nur in Nebendingen abweichen.

In diesen Statuten liegt aber nur zum geringsten Theil die Kraft der Vereine. Auch hier heißt es mit Recht: Nicht das Wort, sondern der Geist macht lebendig! Der Geist aber, welcher den armen Webern in Rochdale Kupfer in Gold verwandelte, ist kein anderer wie der Geist der Sparsamkeit und der Geist der Ehrlichkeit. — Worin liegt aber die besondere Zauberkraft, welche dieser Geist in Rochdale offenbarte?

Die Sparsamkeit der Rochdaler Pioniere kennzeichnet sich zunächst dadurch, daß sie sich nicht scheut, den Pfennig zu sparen, obwohl es nur ein Pfennig ist. In der richtigen Erkenntniß, daß aus dem Groschen zum Groschen gespart ein Thaler wird, sparten die Pioniere sich wöchentlich so lange ihre zwei Groschen ab, bis sie einen Haufen von Thalern beisammen hatten. Diese Ersparnisse trugen sie aber nicht etwa in

eine öffentliche Sparkasse, es reichen Leuten überlassend, damit für einen geringen Zins zu wirthschaften, sondern begründeten davon ein eigenes Geschäft. In diesem konnten sie der Produktivkraft ihres Geldes die Produktivkraft ihres Verstandes zugesellen. Bescheiden wählten sie zum Gegenstand des Unternehmens die ihnen zunächst liegenden Dinge, die Beschaffung der Lebensmittel zum täglichen Verzehr und paßten den Umfang des Geschäftes darin genau ihren Kräften an, ihren Geldmitteln sowohl wie dem Maße ihrer geschäftlichen Uebersicht. Ihr Gewinn bei diesem Geschäft war ein doppelter: denn außer dem Geldvortheil waren sie sicher für ihren Verzehr die Waaren genau in derjenigen Weise zu erhalten, wie es ihnen am Besten zusagte. Auf Geldvortheil aus ihrem Geschäft durften sie aber um so sicherer rechnen, als der Absatz ja von der Kundschaft, welche sie selbst ihrem Geschäft zuwendeten, wesentlich abhing. Um diesen Absatz zu einem sicheren und stetigen zu machen, stellten sie die Verkaufspreise nicht billiger als die Krämer, wandten aber dem Käufer am Schluß des Vierteljahrs einen erheblichen Theil des Geschäftsgewinnes als Prämie nach Maßgabe seiner Einkäufe zu. Indem die Mitglieder diese Prämie wie den ganzen Geschäftsgewinn im Geschäft stehen ließen, sparten sie doppelt für sich und den Verein, einmal indem sie sich zur Ermöglichung baarer Einlagen von ihrem Verzehr etwas abbrachen, sodann indem sie durch ihren Verzehr das Guthaben aus dem Gewinn vermehrten*). Mit dem sächlichen Kapital vervielfachte sich aber

*) Wie leicht es auf diese Weise ist, ein nicht unerhebliches Capital zu erübrigen, mag folgendes aus den Büchern der Rochdaler Gesellschaft entnommene und in den englischen Schriften über diese Genossenschaft mitgetheilte Beispiel beweisen, bei dem Jemand ohne einen Heller, mit Ausnahme des ersten Schillings baar einzulegen, nur dadurch, daß er seine Einkäufe in den Magazinen der Gesellschaft machte, in zehn Jahren, ausschließlich einer Rücknahme von 6 Pfd. Sterl., 98 Pfd. Sterl. 13 sh. 4 d. oder 663 Thlr. 23 Sgr. 4 Pf. erwarb.

Im November 1850 erfolgte der Eintritt des Arbeiters, dessen Conto bei dem Verein hier nun folgt:

auch das geistige Geschäftscapital in gleichem Verhältniß. Gerade die ungünstigen Umstände, unter denen die Pioniere ihr Unternehmen begannen, hatten ihre ganze Geisteskraft herausgefordert und die wirthschaftlichen Erfolg bedingenden Eigen-

---

	Pfd.St.	sh.	d.
1850.			
Nov. 1. baar bezahlt	—.	1.	—
Dec. Dividende	—.	10.	5
1851.	—.	11.	5
März. Dividende	1.	11.	2
	2.	2.	7
Juni. Interesse und Dividende	2.	—.	2
	4.	2.	9
Strafe	—.	—.	3
	4.	2.	6
Sept. " " "	1.	17.	—
	5.	19.	6
Dec. " " "	1.	16.	11
1852.	7.	16.	5
März. " " "	2.	3.	2
	9.	19.	7
Juni. " " "	1.	19.	3
	11.	18.	10
Sept. " " "	2.	2.	2
	14.	1.	—
Dec. " " "	2.	1.	7
	16.	2.	7
Bis Dec. 1853 waren es mit Interessen und Dividenden	24.	14.	6
" " 1854 " " " " " "	33.	10.	—
" " 1855 " " " " " "	42.	3.	11
" " 1856 " " " " " "	52.	5.	2
" " 1857 " " " " " "	62.	2.	10
Im Febr. 1858 zurückgenommen	6.	—.	—
	56.	2.	10
Bis Dec. 1858 waren es mit Interessen und Dividenden	67.	8.	3
" " 1859 " " " " " "	79.	14.	9
" " 1860 " " " " " "	90.	11.	7
Im März 1861 Interesse und Dividende	4.	3.	5
	94.	15.	—
" Juni 1861 " " "	3.	18.	4
	98.	13.	4

schaften ihres Charakters auf die Probe gestellt. Nachdem sie bei kleinem Umfang des Geschäfts die Bedingungen, von welchen das Bestehen und Gedeihen ihres Geschäfts abhing, vollständig übersehen gelernt, konnten sie ohne große Gefahr sich in immer ausgedehnteren Betrieb einlassen. In dem kleineren Kreise hatten sie inzwischen auch die Leute heraus gefunden, denen sie die Verwaltung der Vereinsangelegenheiten im Einzelnen ohne Gefahr anvertrauen durften und diese Vertrauensmänner selbst hatten sich in die Formen des Geschäfts eingelebt. Auch befähigte die Schulung, welche man für die gemeinsame Erörterung und Behandlung der Genossenschaftsangelegenheiten erst bei wenigen Dutzenden, dann bei wenigen Hunderten von Mitgliedern gewann, zur parlamentarischen Leitung bei Tausenden von Mitgliedern. So durfte man denn schließlich, nachdem man schon bei der Kornmühle Geschäfte mit der ganzen Umgegend gemacht hatte, dazu übergehen, durch Errichtung einer Spinnerei auch auf dem Weltmarkt zu konkurriren.

Gleichwohl würden die Pioniere es wohl schwerlich zu großen Ergebnissen gebracht haben, hätten sie nicht mit den vorerwähnten Eigenschaften von vornherein in das Geschäft auch ein großes moralisches Capital — die Ehrlichkeit — gebracht. Nur dem Umstande, daß sie ihr Geschäft ehrlicher betrieben als die Krämer von Rochdale, ist es zuzuschreiben, daß sie deren Concurrenz — der unter sonst gleichen Bedingungen stets überlegenen Concurrenz des auf eigene Rechnung und berufsmäßig nach einheitlichem Willen ein Geschäft Betreibenden — auch damals schon überlegen waren, als ihr Geschäft kaum noch den Umfang eines gewöhnlichen Kramladens erreicht hatte.

Das alte Sprüchwort — Ehrlich währt am längsten — bewährte sich auch bei den Pionieren als die kräftigste Formel zur Hebung eines Schatzes. Die Pioniere wollten in ihrem Geschäft ehrlich als Käufer und ehrlich als Verkäufer sein und mußten dies wollen, weil sie — zugleich Verkäufer und

Käufer — sonst sich ja selbst betrogen hätten. Ehrliches Maß und Gewicht im Handel und ehrliche Namen für jede Gattung von Waaren war erste Regel ihres Geschäfts. Hierfür wie für ehrlichen Handel überhaupt erkannten sie aber als Grundbedingung das strenge Verlangen sofortiger Baarzahlung beim Verkauf. Sie sahen wohl ein, daß sie sich durch Creditiren des Kaufpreises jeder Sicherheit der Verfügung über ihr Kapital beraubten. Denn da in der Einrichtung des „Anschreibebüchelchens“ eine beständige Verleitung liegt, den zukünftigen Verdienst im Voraus zu verzehren wie überhaupt mehr auszugeben, als man einzunehmen nur hoffen darf, so durften die Pioniere ihre Mitglieder schon deßhalb nicht in solche Versuchung führen, weil es denselben als Arbeitern mit durchweg unverändertem Lohn ganz besonders schwer würde gefallen sein, das einmal gestörte Verhältniß zwischen Einnahmen und Ausgaben wieder herzustellen, und den creditirten Waarenpreis pünktlich zu berichtigen. Dem Verein wäre dann aber die Möglichkeit entzogen gewesen, zu der Zeit und dort seine Vorräthe einzukaufen, wo dieselben am Besten und Billigsten zu haben sind. Er hätte daher einen weit geringeren Gewinn machen oder seine Zuflucht zu dem gewöhnlichen Auskunftsmittel der Krämer nehmen müssen, nämlich seinen Gewinn in schlechter Qualität der Waaren und unrichtigem Maß und Gewicht zu suchen.

Wie richtig die Pioniere handelten, als sie ihr Geschäft auf den Grundsatz der Baarzahlung gründeten, hat das Schicksal mehrerer englischer Consumvereine bewiesen, welche dies nicht beachtend einen schmählichen Bankerott erlitten. Der Grundsatz der Baarzahlung, bei welchem alle Käufer dem Verkäufer gleich gut sind, ermöglichte den Pionieren auch die Durchführung eines fast eben so wichtigen Grundsatzes, des Verkaufs zu einem im Voraus für alle Käufer gleichmäßig bestimmten Preise. Dies gestattete ihnen eine sehr sorgfältige Preisbemessung, erleichterte dem Verein die Aufsicht über seine Verkäufer und vereinfachte das Kaufgeschäft selbst durch Weg=

fall jedes Feilschens und Streitens. Zugleich war damit die Versuchung beseitigt dem feilschlustigen Käufer gegenüber sich für das Nachgeben im Preise an der Qualität oder an Maß und Gewicht schadlos zu halten. Indem es so dem Verein möglich wurde, seinen Kunden bei durchaus reeller Bedienung noch einen Theil des Kaufpreises beim Quartalsschlusse als Dividende zurückzuzahlen, verzichteten die letzteren gern auf alle Aeußerlichkeiten, durch welche die Krämer die kauflustige Menge zu bestechen suchen. Die Pioniere brauchten ihre Waaren weder zu färben oder zu mischen noch in kostbaren Schaufenstern aufzustellen. Da auch diese Ersparnisse den Käufern wieder zu Gute kamen, so sah der Verein auch ohne jegliche Reklame sich im Besitze einer festen und soliden Kundschaft und konnte seine Vorräthe stets rasch und sicher absetzen*).

*) V. A. Huber, Reisebriefe aus England im Sommer 1854 (Hamburg, Agentur des Rauhen Hauses 1855); Derselbe, die gewerblichen und wirthschaftlichen Genossenschaften der arbeitenden Classen in England, Frankreich und Deutschland, in der Tübinger Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft, Jahrgang 1859; Derselbe, Concordia, Beiträge zur Lösung der sozialen Frage (Leipzig bei Mayer, 1861); Self Help by the People, History of Cooperation in Rochdale, von G. J. Holyoake, frei bearbeitet von Dr. H. Neumann im „Arbeiterfreund", Jahrg. 63, 2. Heft; The Rochdale Cooperative Society, a Study for working men von Daniel Stones; Ed. Pfeiffer, Ueber Genossenschaftswesen (Leipzig 1863 bei G. Wigand); V. A. Huber, die genossenschaftliche Selbsthülfe der arbeitenden Classen (Elberfeld 1865 bei Fridrichs); endlich die Wochenschrift der englischen Genossenschaften: The Cooperator.

Drittes Kapitel.

Bildung von Consumvereinen in Deutschland.

Consumvereine sind in Deutschland eine noch weit neuere Erscheinung als in England. Die ersten Anregungen zu ihrer Gründung gingen nicht wie in England von einfachen Arbeitern aus, sondern von Männern, welche den gebildeteren Classen angehörig, sich die praktische Verbesserung des Looses der großen Arbeiterclasse zur Aufgabe gemacht hatten. Die deutsche Intelligenz hat es besonders in den letzten Jahrzehnden als ihr nobile officium erkannt, allen auf Selbsthülfe gerichteten Bestrebungen der arbeitenden Classen ihre geistige Unterstützung zu Theil werden zu lassen. In dieser Wirksamkeit, werthvoller für die Betheiligten als das zinsfreie Darlehen aus einer nach hunderten von Millionen zählenden Staatsunterstützung, empfängt die Gesammtheit den Zins für das Pfund, was sie den Trägern dieser Intelligenz in ihren öffentlichen, von den Steuern auch der arbeitenden Classen mit unterhaltenen Schulen anvertraut hat.

Die deutschen Erwerbs- und Wirthschaftsgenossenschaften insbesondere weisen auf Hermann Schulze aus Delitzsch, den früheren Kreisrichter und gegenwärtigen Preußischen Landtagsabgeordneten, als ihren Vater und Anwalt hin. Von dem kleinen Delitzsch aus suchte Schulze seit Anfangs der funfziger Jahre durch Wort und Schrift in immer größeren Kreisen

Interesse und thatkräftigen Eifer für die Verbesserung des Looses der Handwerker und Arbeiter auf dem Wege freier genossenschaftlichen Vereinigung der Betheiligten wachzurufen. Die Bewegung ergriff zuerst die selbständigen kleinen Handwerksmeister, welche durch Bildung von Vorschuß-, Rohstoff- oder Magazinvereinen der zunehmenden Fabrikindustrie gegenüber sich möglichst konkurrenzfähig zu erhalten suchten. Welchen Umfang in diesen Kreisen die Genossenschaftsbewegung bis heute schon in Deutschland gewonnen hat, ist weltbekannt. Aus dem halben Dutzend Anfangs der funfziger Jahre vorhandenen Genossenschaften sind jetzt mehr als tausend geworden, mit nicht weniger als 350,000 Mitgliedern, einem jährlichen Geschäftsverkehr von mindestens 85 Millionen Thaler, bei etwa 5½ Millionen Thaler eigenem Vermögen.

Etwas später als diese Genossenschaften haben sich in Deutschland die Consumvereine zu entwickeln begonnen. Die an der Bildung derselben hauptsächlich interessirten Fabrikarbeiter waren Anfangs der funfziger Jahre in dem Vereinsleben noch wenig praktisch erfahren, ja bei der Neuheit der Fabrikindustrie hatte in vielen Gegenden bei dieser Classe das Bewußtsein gemeinsamer Interessen sich kaum noch zu entwickeln vermocht.

Erst mit dem Entstehen allgemeiner Bildungsvereine änderte sich dies und wurden auch die sogenannten arbeitenden Classen in die Genossenschaftsbewegung allmälig hineingezogen. Die Bildungsvereine kamen aber erst Anfangs der sechziger Jahre auf, als die durch die politische Reaktion bewirkte Versumpfung des öffentlichen Lebens wieder einem regeren Interesse an allgemeinen Angelegenheiten Platz zu machen begann. So erklärt es sich, daß Schulze-Delitzsch in dem 1861 erschienenen Jahresbericht für 1860 über die auf Selbsthülfe der Betheiligten gegründeten deutschen Erwerbs- und Wirthschaftsgenossenschaften gegenüber 257 Vorschuß- und 116 Rohstoffvereinen erst 14 Consumvereine namentlich aufführen konnte. Von größerer Bedeutung unter diesen vier-

zehn war die 1856 zu Hamburg gestiftete Gesellschaft zur Vertheilung von Lebensbedürfnissen und der 1852 zu Zürich gegründete Consumverein. Der letztere durch 2400 Aktien à 3 Frcs. von Einwohnern aller Berufsarten gebildete Verein hatte im Jahr 1860 bei sieben Verkaufslokalen und eigener Bäckerei einen Umschlag von 180,000 Thlr. erzielt. Der erstgenannte Verein in Hamburg, neben welchem daselbst noch ein älterer seit 1852 besteht, erzielte in demselben Jahre ebenfalls mittelst sieben Verkaufsstellen einen Umschlag von 70,000 Thaler. — Ein 1852 von Schulze in Delitzsch gegründeter Verein fand in diesem kleinen Ackerstädtchen kein rechtes Gedeihen und ging 1861 wieder ein. Die übrigen in dem erwähnten Jahresbericht aufgeführten Vereine waren zu jener Zeit entweder noch in der Bildung begriffen oder sind kurz darauf, ohne nennenswerthe Erfolge zu gewinnen, auch wieder eingegangen. — Im Jahre 1861 und 1862 entstand wesentlich auf Anregung von C. Riepen in Kiel eine ganze Gruppe von Consumvereinen in Holstein, nämlich zu Kiel, Neumünster, Neustadt, Oldesloe, Itzehoe und Preetz. Der Kieler Verein erzielte schon in den ersten sechs Monaten seines Bestehens einen Umschlag von 27,000 Thlr. und traten die sämmtlichen Holsteiner Consumvereine durch Abgeordnete am 29. Juni 1862 in Neumünster unter Riepens Vorsitz zusammen. Einen kräftigen Anstoß erhielt die Genossenschaftsbewegung unter den Arbeitern durch die Anfangs 1863 beginnenden Agitationen von Ferdinand Lassalle. Seine Vorspiegelungen von der Möglichkeit einer Verbesserung der wirthschaftlichen Lage der arbeitenden Classen durch Staatsunterstützungen brachten in den Arbeitervereinen überall wirthschaftliche Fragen auf die Tagesordnung und deren gründliche Erörterung führte zu praktischen Einrichtungen, welche im Gegensatz zu Lassalle und in Befolgung des von Schulze-Delitzsch empfohlenen Weges, auf die Selbsthülfe der Betheiligten gegründet wurden. So entstand in Berlin eine große Anzahl von Consumvereinen unmittelbar in Folge der Anregungen, welche die nachher als

Arbeiterkatechismus herausgegebenen Vorträge von Schulze-Delitzsch im Berliner Arbeiterverein gegeben hatten. Gegenwärtig bestehen in Berlin bereits an 20 Consumvereine, welche augenblicklich zusammen einen Monatsumsatz von etwa 12- bis 16,000 Thlr. erzielen. Fast sämmtliche Berliner Vereine stehen mit einander in regelmäßiger Verbindung und bilden einen besonderen Unterverband der Consumvereine in dem allgemeinen Verbande der auf Selbsthülfe gegründeten Deutschen Erwerbs- und Wirthschaftsgenossenschaften. Ebenfalls in das Jahr 1863 fällt die Bildung einer größeren Anzahl von Consumvereinen am Niederrhein und dem benachbarten Theil Westphalens. Schon 1862 hatten sich hier zwei Consumvereine unter den Färbern und Webern in Elberfeld gebildet. Auf Anregung der Elberfelder Vereine hielten am 3. October 1863 zu Barmen in demselben Lokale, in welchem wenige Tage vorher Lassalle seine vergeblichen Agitationsversuche gemacht hatte, Vertreter von elf Consumvereinen einen Vereinstag ab. Im Frühjahr und Herbst 1864 wurden diese Vereinstage wiederholt und bereits im Sommer jenes Jahres ließ sich berechnen, daß die sechszehn Vereine zu Elberfeld, Cöln, Keilbeck, Witten, Duisburg, Barmen, Düsseldorf, Wilhelmsthal, Lüdenscheid, Hörde und Süchteln zusammen 4000 Mitglieder mit 8000 Thlr. eigenem Vermögen zählten und einen Umschlag von jährlich 160,000 Thlr. erzielten. Abgesehen von diesen beiden Gruppen der Rheinisch-Westphälischen und der Berliner Consumvereine datiren aus dem Jahre 1863 auch noch Consumvereine in Celle, Chemnitz, Finsterwalde, Dirschau, Kotzenau, Königshütte in Oberschlesien, Stettin, Rostock, Frankenberg, Görlitz, Linz in Oestreich, Wien u. s. w. Mit Rücksicht auf das sich hierdurch allerwärts kundgebende Streben nach der Bildung dieser Genossenschaften, durfte Schulze-Delitzsch in seinem Jahresbericht für 1863 die Zahl der in Deutschland bereits bestehenden Consumvereine auf zweihundert schätzen. Sechsundsechszig hiervon führte sein Bericht namentlich auf. Im Herbst 1864 wurden auf dem allgemeinen Genossenschaftstage

zu Mainz die Interessen der Consumvereine zuerst zum Gegenstande besonderer Verhandlungen gemacht. Auch der Vereinstag der deutschen Arbeitervereine bestrebte sich zur Bildung von Consumvereinen Anregung zu geben. So entstanden im Laufe des Jahres 1864 neue Consumvereine namentlich in Magdeburg, Mainz, München, Rosdzin, Darmstadt, Neustadt Magdeburg und Stuttgart, während die bereits im Vorjahr bestehenden sich weiter entwickelten und mehr an die Oeffentlichkeit traten. Das Jahr 1865 sah besonders in Süddeutschland viele Consumvereine entstehen, so allein in Würtemberg zwölf, desgleichen in Baden, Hessen und Nassau. Der Jahresbericht für 1865 zählt schon 157 Consumvereine namentlich auf (gegen 98 im Jahre 1864) und theilt von 34 Vereinen die Rechnungsabschlüsse mit. Die letzteren ergeben für diese Vereine, worunter sich viele kleinere befinden, zusammen 6647 Mitglieder, 24,993 Thlr. eigenes Vermögen und 308,461 Thlr. Verkaufserlös. — Ohne die politischen Wirren des Sommers 1866 würde, wie der Bericht bemerkt, eine viel umfassendere Statistik sich haben zusammenstellen lassen. — Soviel wir zu erfahren vermocht, haben in der erwähnten Zeit der Krisis die Consumvereine ebenso wie die Vorschußvereine überall wacker Stand gehalten und an vielen Orten durch möglichste Ermäßigung der Verkaufspreise der nothwendigsten Lebensmittel nicht unerheblich zur Linderung des Nothstandes unter den arbeitenden Classen beigetragen.

Den augenblicklichen Stand der Consumvereine in Zahlen darzustellen hat bei dem raschen Wachsthum derselben wenig Werth. Gleichwohl glauben wir nicht sehr fehlzuschlagen, wenn wir die Zahl der gegenwärtig in Deutschland bestehenden Consumvereine auf 3—400 mit etwa 40—50,000 Mitgliedern schätzen. Der größte Verein darunter ist noch immer der Züricher Consumverein, welcher im Jahre 1864 in seinen achtzehn Verkaufsstellen einen Umsatz von 328,063 Thlr. erzielte. Aus der eigenen Bäckerei hatte er in derselben Zeit 1,265,640 Pfd. Brod verkauft. Bei einem Vermögen von

42,6 Thlr. hatte der Verein Grundbesitz im Werthe von 165,955 Thlr., auf dem sich u. A. ein großes Centralmagazin und die Bäckerei befanden. Diesem Verein zunächst kommt wohl der „Erste Wiener Consum-Verein für Beamte" mit einem Umschlag pro 1864 (bei drei Verkaufsstellen) von 103,020 Thlr. Daran dürfte sich die erwähnte Hamburger Gesellschaft zur Vertheilung von Lebensbedürfnissen reihen, welche 1865 für 75,602 Thlr. Waaren an 1916 Mitglieder umsetzte. Von den übrigen Vereinen sind uns als solche bekannt, deren Umsatz den der größten Kleinhandlungen am Orte übersteigt (monatlich etwa 2000 Thlr.) diejenigen zu, Celle in Hannover, Düsseldorf, Duisburg, Kiel, Königshütte Rosdzin in Oberschlesien, Magdeburg, Mainz und München. Am Meisten entspricht von den vorgenannten Vereinen dem englischen Vorbilde augenblicklich der Mainzer Consumverein. Erst 1863 gegründet arbeitet er bereits mit drei Verkaufsstellen und überstieg der Umsatz des ersten Halbjahres 1866 bei 436 Mitgliedern mit 41,360 Fl. schon den Gesammtumsatz des Jahres 1865 (39,165 Fl.). Der Verein vertheilte für das erste Halbjahr auf den Gulden entnommener Waaren 7 Kreuzer oder 11⅔ Proc. Dividende, obwohl er mit Rücksicht auf die Zeitverhältnisse noch 647 Fl. zur Reserve nahm.

Viertes Kapitel.

Wesen und Bedeutung der Consumvereine in Deutschland.

In der Form finden wir bei den deutschen Consumvereinen drei wesentliche Unterschiede den englischen Vereinen gegenüber. Erstens führen die deutschen Vereine in der Regel kein offenes Geschäft, sondern verkaufen ihre Waaren nur an Vereinsmitglieder. Von größeren Vereinen macht hierin nur der Züricher Verein eine Ausnahme und zwar auch erst seit 1859. Die übrigen deutschen Vereine haben danach lediglich den Zweck den eigenen Verbrauch vortheilhafter einzurichten, als ihnen der gewerbsmäßige Kleinhandel es ermöglicht, nicht auch suchen sie einen Erwerb durch Kapitalanlage im genossenschaftlichen Betriebe des Kleinhandels. Zweitens ist noch den wenigsten deutschen Vereinen die Enthaltsamkeit der Pioniere von Rochdale zu eigen, den Vortheil des Vereinsgeschäfts zu einer Dividende sich ansammeln zu lassen. Gerade die größten Vereine wie diejenigen zu Zürich, Hamburg, München, Kiel, Düsseldorf, Linz verkaufen statutengemäß zu den möglichst billigen Preisen. Andere Vereine wie der Mainzer und Duisburger Verein bringen die Dividende gleich nach dem Rechnungsabschluß zur Auszahlung. Das Bestreben durch längeres Zurückhalten der Dividenden die Vortheile des Vereinsgeschäfts zu Kapitalbildungen für die Mitglieder und zur Erweiterung des Geschäftsumfanges zu verwenden, haben erst in neuester Zeit einige meist kleinere Vereine kundgegeben.

Drittens endlich kommen in den deutschen Vereinen nicht nur Geschäfte auf Vereinsrechnung, sondern auch die sogenannten Markengeschäfte vor, d. h. die Vereine beschränken sich darauf, mit bestimmten Händlern in Bezug auf den Verkauf derselben an ihre Mitglieder ein gewisses Abkommen zu treffen. Der Name Markengeschäft kommt daher, weil die Mitglieder bei den betreffenden Händlern in der Regel sich durch Vereinsmarken legitimiren, mit welchen sie den Kaufpreis bezahlen und nach denen ein bestimmter Rabatt des Händlers für den Verein oder die Mitglieder sich berechnet. Erhebliche Markengeschäfte betreiben der Allgemeine Consumverein in Berlin (pro 1865 14,694 Thlr. Markenumsatz), der Consumverein zu Freiburg im Breisgau und der Stuttgarter Verein. Die großen Vereine zu Zürich, Hamburg, Wien, München 2c. kennen unsers Wissens das Markengeschäft nicht. Das bloße Markengeschäft knüpft natürlich bei Weitem nicht ein solches Band um die Mitglieder, wie der gemeinschaftliche Besitz eines Ladens, eigener Vorräthe und das damit verbundene gemeinschaftliche Risiko.

Was die Betheiligung bei den deutschen Consumvereinen nach Berufsclassen anbelangt, so sind die Vereine zwar fast sämmtlich für die Arbeiter oder von den Arbeitern gegründet worden, haben aber zahlreiche Mitglieder auch in anderen Berufsklassen gefunden, insbesondere in dem so zahlreichen Beamtenstande. So ist der Wiener Verein sogar nur für Beamte gegründet. Von dem Münchener Consumverein wird in Nr. 15 der „Innung der Zukunft“, Jahrgang 1865, berichtet: „Sicherlich zur großen Ueberraschung aller sieben Gründer zählte der Verein schon nach drei Monaten über 1000 Mitglieder, darunter den ganzen Beamtenstand Münchens, sehr viele Offiziere und Adelige, sehr wenige Arbeiter und höchstens ein halb Dutzend Bürger“. Aehnliche Erfahrungen über eine starke Betheiligung des Beamtenstandes hat der Verein in Düsseldorf gemacht; derselbe zählt außer Postbeamten und Offizieren

besonders viele Maler zu Mitgliedern. Aehnlich verhält es sich mit den Consumvereinen zu Mainz und zu Linz in Oestreich, an denen die Garnison mit ganzen Truppenkörpern betheiligt ist. In Luxemburg besteht ein Consumverein lediglich für die Familien der preußischen Garnison. Ueber den unter den Deutschen in Petersburg bestehenden Consumverein berichtet die „Innung der Zukunft“ in Nr. 18, Jahrgang 1865: „Der Consumverein hat gerade unter den vornehmsten deutschen Familien die eifrigsten Freunde und Theilnehmer gefunden. Ein General ist thätiges Ausschußmitglied. Deutsche Damen fahren in eigenem eleganten Wagen vor den Vereinsladen, um ihre Einkäufe selbst zu besorgen.“

Vorzugsweise aus Arbeitern zusammengesetzt sind dagegen die Mehrzahl der Berliner Vereine (z. B. die Consumvereine „Biene“ und „Versuch“ meist aus Maschinenbauern, der Consumverein „Selbsthülfe“ meist aus Tischlern), die Vereine in Oberschlesien, zu Elberfeld, Duisburg und in den kleineren Fabrikorten am Niederrhein. — Die zahlreiche Betheiligung aller Stände an den Consumvereinen beweist, daß das Bedürfniß einer Reform des Kleinhandels in Deutschland allgemein so lebhaft empfunden wird, daß kein Klassenneid und kein Standesbewußtsein die gemeinsame Befriedigung des allseitig erkannten Bedürfnisses zu verhindern im Stande ist.

Betrachten wir darum die im deutschen Kleinhandel vorhandenen Uebelstände und die Stellung der Consumvereine diesen gegenüber etwas genauer! Im umgekehrten Verhältniß zu der großen Zahl der in diesem Gewerbszweig beschäftigten Personen steht deren Bestreben den Handel wirthschaftlich vernünftig zu betreiben. Die Kleinhändler leisten aber nur deßhalb ein so großes Angebot wirthschaftlicher Unvernunft, weil bei dem kaufenden Publikum, den Consumenten, die Nachfrage hiernach stark ist. In dem Kapitel über das Wesen und die Bedeutung der Consumvereine in England ist bereits angedeutet, in wie hohem Grade durch die Sitte des Waarencreditirens dem Kleinhandel die solide Grundlage entzogen wird.

Unmittelbare Folge dieser Sitte ist ein Mißverhältniß zwischen Einnahmen und Ausgaben im Haushalt des Consumenten. Daraus erwächst dann Unpünktlichkeit in der Berichtigung der Waarenschuld und der Händler sieht sich in Ermangelung von Baarmitteln genöthigt, für den Einkauf zu Großhändlern seine Zuflucht zu nehmen, welche für das Risiko des Creditgebens sich die gelieferten Waaren auf das Theuerste bezahlen lassen. In dem Maße als der Großhändler dann die Zahlungsverlegenheit des Kleinhändlers ausbeutet, muß dieser suchen sich an seinen Kunden schadlos zu halten und der rechtschaffene Handel verwandelt sich nach beiden Seiten hin in Wucher. Trotz alledem hält man an den „Anschreibebüchelchen" mit Vorliebe fest, theils in Folge von Nichtgewöhnung an Ordnung im eigenen Haushalt, theils auch nur aus Bequemlichkeit oder Gewohnheit und sieht es als einen fast beleidigenden Mangel von Vertrauen an, wenn der Händler Anspruch auf Baarzahlung erhebt. — Abgesehen von dieser Untugend besitzt das kaufende Publikum auch vielfach einen großen Mangel an Waarenkenntniß und pflegt die Güte einer Sorte lediglich nach gewissen Aeußerlichkeiten, so z. B. nach der Farbe zu beurtheilen. Warum soll nun der Krämer bei der Gefahr echte Waare der weniger ansehnlicheren Farbe wegen nicht abzusetzen, dem Publikum nicht den Gefallen thun den Essig, den Kaffee, oder die Butter für ein Geringes färben lassen? Weiter sieht das Publikum mehr auf einen billigen Preis als gute Qualität, wiewohl es doch fast überall zutrifft, daß die absolut theuersten Sorten die relativ billigsten sind. Daraus muß nothwendig bei den Krämern das Bestreben erwachsen, durch Zusatz fremder Stoffe möglichst absolut billige Preise stellen zu können. Ferner kann sich das Publikum nicht an feste Preise gewöhnen und meinen viele Hausfrauen etwas Rechtes in der Oeconomie geleistet zu haben, wenn es ihnen gelungen ist, von dem Silbergroschen, welchen der mit ihrem Hang zum Feilschen vertraute Krämer im Voraus auf den Preis schlägt, einige Pfennige abzuhandeln. Endlich spielt auch die Unsitte der Trink-

gelder im Kleinhandel eine nicht unerhebliche Rolle und werden die Dienstboten durch kleine Geschenke, welche sie mit oder ohne Vorwissen ihrer Herrschaften von den Kleinhändlern beanspruchen und erhalten, unfähig gemacht, das Interesse ihrer Herrschaften beim Einkauf wahrzunehmen. Die durch alle diese Dinge bewirkte oder beförderte Unsolidität des Geschäftsbetriebes reizt Personen unwirthschaftlichen Charakters an, in diesem Gewerbe ihr Fortkommen zu suchen. Mit Ausnahme des Schankgewerbes dürfte es daher wohl kaum einen Nahrungszweig geben, in welchem so viele Personen lediglich deßhalb Beschäftigung suchen, weil sie in anderen einen solideren Betrieb erheischenden Erwerbszweigen ihr Fortkommen nicht gefunden haben und in dem neuen Beruf glauben, durch eine niedrige Art von Pfiffigkeit ohne sonderliche Anstrengung ihren Unterhalt gewinnen zu können. Schon weil sich durch die große Anzahl von dergleichen Leuten die Kundschaft in hohem Maße zersplittert, müssen dieselben bestrebt sein den einzelnen Kunden dadurch, daß sie seinen unwirthschaftlichen Neigungen und Gewohnheiten in jeder Weise Vorschub leisten, möglichst auszubeuten.

Auch bei den besten Vorsätzen vermag der einzelne Kunde an dieser Richtung des ganzen Kleinhandels wenig zu ändern. Dem einzelnen Kunden, welcher baar bezahlt, geben Kleinhändler, deren ganzer Betrieb auf das Creditiren eingerichtet ist, erfahrungsmäßig höchst selten einen entsprechenden Rabatt, indem sie davon ausgehen, daß die guten Bezahler die Verluste bei den schlechten übertragen müssen. Ebenso wird der einzelne Kunde, welcher ohne die Absicht zu feilschen einen Laden betritt, wo das Feilschen üblich ist, in der Regel benachtheiligt werden, da der Verkäufer beim Preisvorschlag ja gewärtig sein muß, daß man ihm etwas abzuhandeln suchen werde. In gleicher Weise kann der Krämer, wenn die Mehrzahl seiner Kunden schlechte aber billige Waare verlangt, für den einzelnen vernünftig rechnenden Kunden nicht einen besonderen Vorrath guter Waare halten u. s. f.

Anders gestaltet sich aber die Sache, sobald sich eine Anzahl von Consumenten entschließt, das genossenschaftliche Princip auch zur Abhülfe dieser wirthschaftlichen Mißstände anzuwenden und sich für die Durchführung einer Reform des Kleinhandels zu einem Consumverein verbinden. In solchem Verein machen die Mitglieder nicht nur ihre vernünftigen Anforderungen an den Kleinhandel mit ganz anderem Nachdruck geltend, sondern stärken sich auch gegenseitig in dem Entschluß, als Kunden ihren Verzehr wirthschaftlicher einzurichten. Das gemeinschaftliche Vorgehen sichert alsdann die Vortheile der veränderten Betriebsweise auch dem Einzelnen und das Sichtbarwerden dieser Vortheile verhindert den Rückfall in die alten schlechten Gewohnheiten, auch wenn die erste Anspannung der Willenskraft nachzulassen droht.

Wenngleich hiernach in Deutschland die Bildung von Consumvereinen als eine alle Klassen der Bevölkerung interessirende Frage betrachtet wird, so verkennt man darum doch nicht die besondere Bedeutung gerade dieser Art der Genossenschaften für die große Arbeiterklasse. Für dieselbe handelt es sich hierbei nicht blos um einen mehr oder weniger vortheilhaften Waarenbezug für den Verbrauch, nein, man erkennt, daß für sie die Entwöhnung vom Creditiren bei Entnahme der täglichen Lebensbedürfnisse eine Frage geworden ist, von deren praktischer Lösung jede weitere Verbesserung ihrer wirthschaftlichen oder gesellschaftlichen Verhältnisse unbedingt abhängt. Namentlich ist dies in einzelnen Fabrikdistrikten Oberschlesiens, Westphalens und am Niederrhein hervorgetreten, wo die zahlreichen, durch das Borgsystem veranlaßten Beschlagnahmen der Händler auf die Löhne der Arbeiter als eine beständige Quelle wirthschaftlicher und moralischer Korruption derselben erscheinen. Die Gewöhnung zur Baarzahlung hingegen, in dem sie ein geregeltes Verhältniß zwischen Einnahmen und Ausgaben schafft, ermöglicht auch die Bildung eines wirthschaftlichen Rückhaltes für die Schwankungen im täglichen Erwerb und gewährt damit auch der großen Arbeiterclasse eine Aussicht, sich zu selb-

ständigerer Stellung in Staat und Gesellschaft allmälig emporarbeiten zu können.

Im vorigen Kapitel haben wir gesehen, wie die Bildungsvereine in Deutschland die erste Anregung zur Gründung von Consumvereinen gegeben haben. Den Consumvereinen ist es auch gegeben, diesen Dienst durch Anregung zur Gründung von Bildungsvereinen zu erwidern. Gerade weil die Consumvereine an die für Jedermann unmittelbar praktischsten Fragen des täglichen Lebens anknüpfen, sind sie vorzugsweise geeignet, auch dort einen genossenschaftlichen Sinn zu erwecken und für weitere Vereinsbildungen Raum zu schaffen, wo man bisher nur allzusehr aller gemeinsamen Bestrebungen und höheren Interessen baar dahinlebte. Nichts macht sich leichter als mit den Generalversammlungen eines Consumvereins auch anderweitige Vorträge zu verbinden; bald findet sich dann neben dem Ladenlokal im besonderen Versammlungsraume ein Zeitungstisch, ein Bücherschrank, ein Klavier und was sonst noch zu der Ausstattung eines Bildungsvereins gehört, ein. In weiterer Entwicklung des Vereinslebens wird man sodann mehr und mehr des geistigen wie sächlichen Kapitals theilhaftig zur Erreichung immer höherer genossenschaftlicher Zwecke bis hinauf zu den Produktivgenossenschaften, den Genossenschaften zum Erwerbe im besonderen Berufszweig.

Freilich der Weg dahin ist oft lang, mühsam und beschwerlich. Aber das, was wir in Deutschland die soziale Frage nennen, läßt sich nun einmal nicht durch neue Formeln eines Philosophen oder neue Paragraphen eines Gesetzgebers, sondern einzig und allein durch ernste und stetige Arbeit der gesammten Menschheit lösen. Was ist denn diese sogenannte soziale Frage am Ende auch anders wie die Frage der fortschreitenden Kulturentwicklung der menschlichen Gesellschaft überhaupt?

Anmerkung. Die Literatur über deutsche Consumvereine im Allgemeinen beschränkt sich auf den betreffenden Abschnitt in dem Associationsbuch für deutsche Handwerker und Arbeiter von Schulze-Delitzsch (Leipzig

bei Keil 1853), S. 100—112, eine kurze Erwähnung der Consumvereine in der Schrift von Schulze über „die arbeitenden Classen und das Associationswesen in Deutschland" (Leipzig bei Mayer 1858), S. 99—101; einen Aufsatz von Schulze über den „Kleinhandel und die Consumvereine" in der „Innung der Zukunft", Jahrg. 1863, Nr. 10; des Verfassers Darstellung der Consumvereine am Niederrhein und in Westphalen im „Arbeiterfreund", Jahrg. 1864, 4. Heft; und eine fast nur das Markengeschäft behandelnde, aber auch für dieses wenig brauchbare sogenannte „Praktische Anleitung zur Gründung und Einrichtung von Consumvereinen" von Ed. Pfeiffer (Stuttgart bei Kröner 1865). Ueber einzelne Consumvereine sowie einzelne für die Vereine wichtige Fragen finden sich Abhandlungen besonders von L. Parisius (Gardelegen), F. Schneider, J. Neumann und dem Verfasser in den Jahrgängen 1864, 1865 und 1866 der „Blätter für Genossenschaftswesen". Dies Blatt, herausgegeben von Schulze-Delitzsch unter Mitwirkung von Parisius-Gardelegen erscheint seit 1866 wöchentlich einmal in einem halben Bogen und kann dasselbe in allen Buchhandlungen, wie auch durch die Post für den Abonnementspreis von jährlich 1⅓ Thlr. bestellt werden.

Fünftes Kapitel.

Gründung eines Consumvereins.

Als die geeignetste Zeit für die Gründung eines Consumvereins erscheint der Spätsommer, weil dann der Consumverein seine Wirksamkeit gleich bei Beschaffung der Wintervorräthe erproben kann, auch in der Winterszeit der Bedarf an Gegenständen, auf welche sich das Consumvereinsgeschäft am zweckmäßigsten erstreckt, besonders lebhaft ist.

Der Gründung eines Consumvereins geht zweckmäßig eine öffentliche Versammlung vorher, in welcher man das Wesen und die Bedeutung dieser Vereine auseinandersetzt.

Zu dieser Versammlung mag etwa in folgender Weise öffentlich eingeladen werden: „Nach dem Vorgang vieler Nachbarstädte, insbesondere A., B., C. 2c. beabsichtigen die Unterzeichneten auch für unsern Ort einen Consumverein zu begründen. Derselbe bezweckt, den bewährten Grundsätzen von Schulze-Delitzsch entsprechend, den Haushaltungen durchaus unverfälschte Lebensmittel von guter Qualität nach richtigem Maß und Gewicht gegen Baarzahlung zu verschaffen und erhalten die Käufer nach Maßgabe ihrer Einkäufe aus dem Geschäftsgewinn vierteljährlich eine Dividende. Zum Entwurf der Statuten soll am Sonntag, den 10. August, Abends 6 Uhr, im N.'schen Lokale ein Ausschuß gewählt werden, nachdem vorher über das Wesen und die Bedeutung der Consumvereine ein eingehender

Vortrag gehalten sein wird. Alle welche sich für obigen Zweck interessiren, insbesondere auch die verehrten Hausfrauen, werden zu dieser Versammlung dringend eingeladen."

Die Frauen kann man für den Verein nicht früh genug interessiren, da der Vereinszweck ja hauptsächlich ihren Wirkungskreis berührt. Bemüht man sich den Frauen von vornherein das richtige Verständniß der Grundsätze beizubringen, auf welchen der Verein beruht, und stellt man die junge Schöpfung gewissermaßen unter ihren besonderen Schutz, so wird es den Frauen nach Eröffnung des Geschäftsbetriebes weniger schwer fallen, den gewohnten Bezugsquellen und der gewohnten Bezugsweise zu entsagen. Im Allgemeinen nämlich verhalten sich die Frauen gegen wirthschaftliche Neuerungen gern streng conservativ, wie man besonders erfahren haben will, wenn solche Neuerungen von den Männern einseitig angestrebt werden. Hat man dagegen die Frauen erst einmal für die Zwecke des Vereins interessirt, so darf man darauf rechnen, daß gerade sie besonders dazu beitragen werden, alle Schwierigkeiten zu überwinden, welche sich in den ersten Zeiten der Entwicklung einem Verein in den Weg zu stellen pflegen. Aus Zweiflerinnen wurden die Frauen oft Schwärmerinnen für Consumvereine, eifrig bemüht im Kreise von Freunden und Bekannten für die Vereinszwecke zu werben.

Hinsichtlich der Berufskreise darf man auf eine besondere Betheiligung an dem Verein außer bei Arbeitern auch bei allen anderen Personen rechnen, welche auf ein bestimmtes Einkommen angewiesen sind und deßhalb jede Erleichterung im Verbrauch lebhafter empfinden. Die Einladung zu solchen Versammlungen ist daher, außer durch die Zeitung, noch besonders unter den Fabrikarbeitern in den Fabriklokalen und in den Bureaus oder Comtoirs öffentlicher oder Privatbeamten zu vertheilen. Da Fabrikanten bei richtiger Auffassung der Verhältnisse an der Verbesserung der Wirthschaftsverhältnisse ihrer Arbeiter das größte Eigeninteresse haben müssen und der Entwicklung eines Consumvereins in mancher Beziehung för-

derlich sein können, so empfiehlt es sich jeden Einzelnen derselben besonders einzuladen. Viele Consumvereine verdanken ja gerade der Anregung von Fabrikanten ihr Entstehen. — Ein mehr allgemein menschliches als eigennütziges Interesse für die Hebung des Arbeiterstandes auf genossenschaftlichem Wege pflegt man im Gelehrtenstande anzutreffen, und haben Lehrer, Aerzte und Advokaten, mitunter auch Geistliche, für Consumvereine sehr thätig gewirkt. Auf die selbständigen Handwerksmeister dagegen, Wirthe und dergleichen darf man für den Consumverein namentlich in kleineren Städten nur wenig rechnen, da diese Berufsclassen meist mit den Concurrenten des Vereins, den Krämern, in wechselseitiger Geschäftsverbindung stehen. Ebenso sind Kaufleute, wenn sie auch kein unmittelbar entgegenstehendes Interesse haben, doch Consumvereinen in der Regel schon deßhalb nicht sehr geneigt, weil deren Bestehen ihnen gewissermaßen wie ein Eingriff in Zunftgerechtsame erscheint, auch die Grundsätze und Geschäftsformen der Consumvereine den hergebrachten Anschauungen des Handelsstandes vielfach widersprechen.

Sehr förderlich hat es sich noch überall erwiesen, wenn man schon bestehende ihren Zwecken nach verwandte Vereine, wie Bildungs-, Vorschuß-, Krankenunterstützungs-Vereine, für die Gründung eines Consumvereins zu interessiren vermag. Man erhält dann einen Stamm von Mitgliedern, welche schon im Vereinsleben geschult sind und untereinander ein Bewußtsein gemeinsamer Interessen besitzen.

Wo die Vereinsgesetze, wie in Preußen, eine polizeiliche Anmeldung nur für Versammlungen vorschreiben, welche eine Einwirkung auf öffentliche Angelegenheiten bezwecken, bedarf es dieser Anmeldung für eine Versammlung zur Gründung eines Consumvereins ebensowenig wie für Versammlungen zur Gründung eines Casinos, Gesangvereins, oder dergleichen. — Zur Leitung der Versammlung gehören mindestens zwei der einladenden Personen, von denen Eine den Vorsitz übernimmt, die Versammlung eröffnet und das Wort

der anderen ertheilt behufs Vortrag über Wesen und Bedeutung der Consumvereine. Zu diesem Vortrag können die vorstehenden vier Kapitel benutzt werden, indem man an geeigneten Stellen Bemerkungen einschiebt, welche die Bedeutung eines Consumvereins für den betreffenden Ort und das anwesende Publikum hervorheben. Das erste und zweite Kapitel eignet sich besonders zum Vortrag für ein Arbeiterpublikum, das dritte und vierte Kapitel mehr für ein gemischtes Publikum.

Nach dem Vortrag muß den Anwesenden Gelegenheit gegeben werden zur Berichtigung von Mißverständnissen, Aufklärung über Einzelheiten und dergleichen. Sehr häufig pflegen in solchen Versammlungen sich auch Krämer einzufinden, um gegen die Consumvereine überhaupt zu sprechen. Dieselben sind gelassen anzuhören und dann darauf aufmerksam zu machen, wie die Consumvereine nur Aussicht auf Bestand haben, wenn sie den Handel vernünftiger und geschickter einrichten als die Krämer es bisher gethan. Diejenigen Krämer daher, welche sich die Bildung eines Consumvereins zum Sporn dienen ließen, es diesem gleichzuthun, hätten von demselben wenig zu fürchten, zumal ein Einzelner berufsmäßig ein Geschäft in der Regel besser betreiben werde als ein vielköpfiger Verein. Die anderen Krämer dagegen, welche fortfahren wollten wie bisher den Handel zu betreiben, dürften sich darüber, daß sie dem allgemeinen Fortschritt Platz machen müßten, so wenig beklagen, wie seiner Zeit die Abschreiber, als die Buchdruckerkunst aufkam, oder die Handspinner, welche den Maschinen, die Fuhrleute, welche den Eisenbahnen weichen mußten.

Man schreite hiernach zur Wahl eines Ausschusses zur Entwerfung von Statuten. — Allzuviel Personen sind in denselben nicht zu wählen, weil dies die Berathung erschwert. Es kommt nur darauf an, daß diejenigen Berufsclassen, welche in der Versammlung hauptsächlich zugegen oder auf deren Betheiligung am Verein man vorzugsweise rechnet, durch Personen vertreten werden, deren Stimme unter ihren Berufsgenossen etwas gilt. Fünf bis sieben Personen werden

vollkommen ausreichend sein. — Die Betheiligung an der Wahl dieses Ausschusses kann natürlich für den Beitritt zu dem zu gründenden Consumverein nicht bindend sein.

Für den Entwurf der Statuten enthält das folgende Kapitel eine nähere Anleitung. Die betreffenden Berathungen lasse man der ersten Versammlung möglichst rasch folgen, da auch hier das Sprüchwort gilt, daß man das Eisen schmieden muß, so lange es noch warm ist. Zu der dann folgenden Versammlung behufs Gründung des Consumvereins, mag man etwa in folgender Weise einladen: „In Folge des großen Anklanges, welchen das Unternehmen gefunden hat, für unsern Ort einen Consumverein zu begründen, ist von der Versammlung am 10. d. M. ein Ausschuß zum Entwurf von Statuten erwählt worden. Derselbe hat den Zweck des neu zu gründenden Vereins dahin bestimmt (hier wird nach den ersten Paragraphen des Entwurfes der Zweck eingefügt). — Alle Personen, welche sich hierfür interessiren, — Männer wie Frauen — werden daher eingeladen behufs Feststellung der Statuten und Wahl eines Vorstandes des Consumvereins sich

Sonntag, den 17. August, Abends 6 Uhr,

im N.'schen Lokale einzufinden."

In dieser Versammlung ist von einem Mitglied des Berathungs-Ausschusses der Statutenentwurf vorzutragen. Sämmtliche Bestimmungen über den Vorstand empfiehlt sich ganz kurz und zusammen zu begründen und auf einmal zur Abstimmung zu bringen. Schließlich wird über den Statutenentwurf im Ganzen abgestimmt. Die Theilnahme an diesen Abstimmungen ist für den Beitritt zum Verein nicht bindend. Diese ganze Verhandlung kann weniger den Zweck haben Bestimmungen des Statutenentwurfs zu ändern, als den Inhalt desselben allen Anwesenden zum klaren Verständniß zu bringen. Namentlich die Bestimmungen über die Mitgliedpflichten können kaum allzu klar auseinandergesetzt werden.

Nach Annahme der Statuten empfiehlt es sich, die An-

wesenden zum sofortigen Beitritt aufzufordern in der Weise daß sie sich in eine Liste eintragen und die erste Einzahlung entrichten.

Schließlich ist der Ausschuß für Berathung der Statuten mit der Besorgung der Aufnahme weiterer Mitglieder, der Annahme von Geldern, dem Statutendruck und sonstigen die eigentliche Vereinsthätigkeit vorbereitenden Geschäften bis auf Weiteres zu beauftragen. Wenn man später die Personen, welche dem Verein beigetreten sind, besser übersehen kann, ist dann der statutenmäßige Ausschuß in statutenmäßiger Generalversammlung für die statutenmäßige Zeit zu wählen.

Eine Genehmigung der Statuten durch eine Behörde ist unseres Wissens in keinem deutschen Staate mehr erforderlich; auch von der Einreichung der Statuten zur Kenntnißnahme einer Behörde muß entschieden abgerathen werden, da man hierdurch leicht die Einmischung von Beamten herausfordert, welche mit dem Wesen der Genossenschaften und den betreffenden gesetzlichen Bestimmungen nicht völlig vertraut sind. — Selbstverständlich kann von Behörden die Einreichung der Mitgliederlisten noch weniger verlangt werden. — Bei den Versammlungen, zu welchen Jedermann ohne Unterschied eingeladen wird, und welche daher als öffentliche Versammlungen gelten, wird man sich über das Erscheinen von Polizeibeamten kaum beschweren können. Zu Generalversammlungen des bereits gegründeten Vereins dagegen, zu welchen Nichtmitglieder nur ausnahmsweise als Gäste zugelassen werden, ist Polizeibeamten der Zutritt in amtlicher Eigenschaft so wenig wie zu sonstigen Privatgesellschaften gestattet.

Sofort nach der Versammlung, in welcher die Statuten angenommen worden sind, empfiehlt sich etwa Folgendes in geeigneter Weise zu veröffentlichen:

„Dem neugegründeten Consumverein sind bereits (Zahl) Haushaltungen beigetreten. Der Verein hat den Zweck: (der betreffende Statutenparagraph ist hier einzufügen). Die Verpflichtungen der Mitglieder beschränken sich auf eine Baarein-

zahlung von .... (hier ist ebenfalls der betreffende Statutenparagraph einzufügen). Der Verein denkt alle Geschäfte in Colonialwaaren, Landesprodukten u. s. w. durch einen eigenen Laden zu betreiben, wird außerdem sofort mit einzelnen Gewerbetreibenden Verträge abschließen, welche den Mitgliedern für ihren Waarenbezug bei denselben besondere Vortheile zusichern. Anmeldungen zum Beitritt werden .... (Ort und Zeit auszufüllen) entgegengenommen, woselbst auch Statutenexemplare zum Preise von .... Pf. für Jedermann zu haben sind.

Der vorläufige Ausschuß
(Namen)."

Die Statuten sind in ein Oktavheft zu drucken, welches zugleich als Contobuch für das betreffende Mitglied zu dienen hat. Zu diesem Zweck sind darin den Statuten etwa sechs Blätter beizuheften. Eines oder zwei dieser Blätter sind zu überschreiben „Quittungen über Mitgliederbeiträge" und ist die Seite in etwa achtzehn Felder einzutheilen, auf welchen die im Kapitel über die Buch- und Kassenführung, Abschnitt I. B erwähnten Quittungsmarken über Mitgliederbeiträge aufgeklebt werden. Die vier oder fünf übrigen Blätter des Buches sind zu liniiren und behufs Eintragung der Antheilsumme und der Gewinnzuschreibungen aus der im Kapitel über Buch- und Kassenführung, Abschnitt III. 4 erwähnten Gewinnvertheilungsliste, sowie behufs Eintragung etwaiger Rückzahlungen nach folgendem Schema anzulegen:

Datum.		Soll			Haben		
		Thlr.	Sgr.	Pf.	Thlr.	Sgr.	Pf.
1. April	Höhe des Antheils . . .				8	10	—
	Zugeschriebene Zinsen . .				—	2	8
	Dividenden				1	20	—
1. Juli	Höhe des Antheils . . .				10	2	8
	Zugeschriebene Zinsen . .				—	3	4
	Dividenden				1	10	—
20. August	Rückzahlung	5	—	—			

Die Kosten dieser Contobücher werden auf dem Utensilien- und Einrichtungsconto (vergl. das Kapitel über Kassen- und Buchführung) verrechnet. Die Bücher werden den Mitgliedern unentgeldlich, Fremden dagegen zu einem mäßigen Preise überlassen, wovon der Ertrag auf die Habenseite des Utensilien- und des Einrichtungscontos und die Sollseite des Kassencontos zu buchen ist. Auf die Sollseite des Utensilien- und Einrichtungscontos und die Habenseite des Kassencontos dagegen sind die Herstellungskosten der Statutenbücher, sowie alle bis zur Geschäftseröffnung gemachten Auslagen für Bekanntmachungen, Inserate und dergleichen zu buchen.

Zur Einzeichnung in die Mitgliedliste sowie zur Entrichtung von Beiträgen hat man dem Publikum möglichst bequeme Gelegenheit zu bieten; es empfiehlt sich namentlich, so lange der Verein ein eigenes Verkaufslokal oder Comtoir noch nicht besitzt, in den Lokalen anderer verwandter Vereine Listen aufzulegen und zu bestimmten Zeiten dort auch Beiträge entgegenzunehmen.

Sechstes Kapitel.

Statutentwurf.

Das Vereinsstatut hat den Zweck, den Gegenstand der Vereinsthätigkeit näher zu bestimmen und die Rechtsverhältnisse des Vereins sowohl Dritten als den Mitgliedern gegenüber klarzustellen. Dem freien Willen der Betheiligten ist bei Abfassung der Statuten nur insoweit Spielraum gegeben, wie nicht positive Landesgesetze gewisse Regeln als für Vereine dieser Art bindend ausdrücklich hinstellen. In dieser Beziehung kommen für Consumvereine die gesetzlichen Bestimmungen über die Haftpflicht gegen dritte Personen in Betracht. Hinsichtlich dieser Haftpflicht ist zunächst darauf aufmerksam zu machen, daß es zur Annahme einer auf das Gesellschaftskapital beschränkten Haftpflicht der für Aktiengesellschaften vorgeschriebenen landesherrlichen Genehmigung bedarf. Letztere wird fast nur nach mehrjährigen mühsamen Verhandlungen und unter Bedingungen ertheilt, welche diese Rechtsform für den Geschäftsbetrieb der Consumvereine unannehmbar machen. Namentlich trifft dies hinsichtlich der Höhe der Mitgliedantheile oder Aktienbeträge zu. Hinsichtlich der übrigen Rechtsformen ist zu unterscheiden, ob der betreffende Consumverein im rechtlichen Sinne eine Handelsgesellschaft oder eine bloße Privatgesellschaft ist.

Handelsgesellschaften sind nun solche Consumvereine, welche auch an Nichtmitglieder verkaufen und deren Geschäft den Betrieb eines Hökers, Trödlers, Hausirers oder Handwerkers nicht übersteigt (Art. 10 des Deutschen Handels-Gesetzbuches). Durch

Justizministerialrescript ist diese Bestimmung für Preußen dahin näher ausgelegt worden, daß Gesellschaften welche ihrem Geschäftsumfange nach nur in Classe B Gewerbesteuer entrichten, als Handelsgesellschaften in der Regel nicht zu betrachten sind. Danach würden nur solche Consumvereine, welche ein großes offenes Geschäft mit etwa 1—2000 Thlr. monatlichen Umsatz betreiben, nicht auch Consumvereine mit einem offenen Verkauf in Kellerlokalen, Hinterhäusern und dergleichen zu den Handelsgesellschaften zu zählen sein. Consumvereine in Form von Handelsgesellschaften können sich kaum anders wie als „stille Gesellschaft" (Art. 250—265 des Hand.-Gesetzb.) bilden. Die Form der Commanditgesellschaft auf Aktien ist für sie unannehmbar, weil nach Art. 173 d. Hand.-Gesetzb. die Aktienantheile auf den Betrag von mindestens zweihundert Vereinsthalern gestellt werden müssen. Die Form der Commanditgesellschaft und der offenen Handelsgesellschaft dagegen erheischt die gerichtliche Anmeldung jedes einzelnen Mitgliedes (Art. 151), eine wegen ihrer Kostspieligkeit und Mühe für Consumvereine durchaus unerfüllbare Bedingung. Auch die erwähnte Form der „stillen Gesellschaft" hat aber für einen Consumverein manches Mißliche. Das Geschäft gilt dann als Eigenthum eines oder mehrerer Vorstandsmitglieder, und die Mitglieder gelten als Fremde, welche an diesem Geschäft nur mit einer Vermögenseinlage gegen Antheil an Gewinn und Verlust betheiligt sind. Das Geschäft wird daher unter der Firma dieser Vorstandsmitglieder betrieben und darf eine das Verhältniß einer Handelsgesellschaft andeutende Firma bei Ordnungsstrafe nicht angenommen werden. Die betreffenden Vorstandsmitglieder werden aus den Geschäften des Vereins allein berechtigt und verpflichtet, die Waarenvorräthe, der Kassenbestand u. s. w. sind somit Eigenthum dieser Vorstandsmitglieder. Der Letzteren Privatschuldner können sich somit auch an diese Sachen halten und concurriren die Vereinsmitglieder wegen ihrer Einlagen mit jenen bei einem Concurse zu gleichen Rechten. Durch den Austritt des betreffenden Vorstandsmit-

gliedes wird das ganze Statut, welches ja nur den Vertrag zwischen den Mitgliedern einerseits und dem Vorstandsmitgliede andererseits darstellt, hinfällig und ist somit der Verein aufgelöst. — Der Duisburger Consumverein hat erst jüngst diese Rechtsform angenommen; praktische Erfahrungen über dieselbe liegen für Consumvereine somit zur Zeit noch nicht vor. Was nun weiter Consumvereine betrifft, welche nicht Handelsgesellschaften sind, also Consumvereine, die nur an Mitglieder verkaufen oder deren offener Verkauf nur einen geringen Umfang hat, so geht die allgemeine Rechtsansicht dahin, daß solche Vereine nach Preußischem Landrecht die Solidarhaft, d. h. die Haftpflicht jedes einzelnen Mitgliedes für die ganzen Schulden des Vereins nicht durch Statut, sondern nur in der Weise ausschließen können, daß sie bei jedem einzelnen mit einem Dritten abgeschlossenen Vertrag, z. B jeder Waarenbestellung, jeder Darlehnsannahme, eine andere Haftpflicht ausdrücklich festsetzen. Dieser Annahme entgegen steht freilich ein Urtheil des Preußischen Obertribunals (abgedruckt Band XX. S. 328 der Entscheidungen), wonach die Mitglieder einer Ressourcengesellschaft, also einer den Consumvereinen verwandten Genossenschaft, für die Vereinsschulden nicht solidarisch, sondern nur zu gleichen Theilen haften, wenn das Gegentheil in den Statuten nicht ausdrücklich besagt wird. Ist die letztere Ansicht die richtige, so müssen Consumvereine, welche die Solidarhaft als unerläßlich für ihren Credit ansehen, dieselbe in ihrem Statut ausdrücklich festsetzen. Consumvereine dagegen, welche diese Ansicht nicht theilen, brauchen in ihr Statut über die Haftpflicht auf keinen Fall etwas aufzunehmen; denn ist die Solidarhaft gesetzlich vorgeschrieben, so brauchen sie dieselbe im Statut nicht erst anzuerkennen, besteht diese Vorschrift aber nicht, so gilt, wenn über Haftpflicht in den Statuten nichts bemerkt wird, schon von selbst die Theilhaft.

Hinsichtlich der unter dem Code Napoleon lebenden Consumvereine kommen die folgenden Artikel dieses Gesetz-

buches in Betracht: Art. 1862. Bei Gesellschaften die keine Handelsgesellschaften sind, haben die Gesellschafter für die gesellschaftlichen Schulden nicht solidarisch zu haften, und ein Gesellschafter kann die übrigen nicht verbindlich machen, wenn diese ihn nicht dazu bevollmächtigt haben. Art. 1863: die Gesellschafter haften dem Gläubiger, womit sie contrahirt haben, zu gleichen Summen und Theilen, selbst wenn der Antheil eines derselben an der Gesellschaft geringer sein sollte, insofern nicht die Verpflichtung dieses Letzteren durch das Geschäft selbst nur auf das Verhältniß seines Antheils ausdrücklich beschränkt worden ist. — Danach haften also, falls nicht die Solidarhaft ausdrücklich verabredet wird, oder bei jedem einzelnen Geschäft die Haftpflicht auf den Antheil des Einzelnen am Gesellschaftsvermögen beschränkt wird, die Mitglieder eines unter dem Code Napoleon lebenden Consumvereins ohne Weiteres nur zu gleichen Theilen, beispielsweise kann also eine Gesellschaftsschuld von 1000 Thlr. gegen jeden Einzelnen von 200 Gesellschaftsmitgliedern nur mit fünf Thaler eingeklagt werden. Praktisch ist diese Haftpflicht von der Haftpflicht einer Aktiengesellschaft insofern kaum noch verschieden, als die auf den Einzelnen über das Gesellschaftsvermögen hinaus fallende Haftverbindlichkeit schwerlich jemals einen irgend nennenswerthen Umfang erreichen wird.

Fragen wir nun, ob Consumvereine, soweit ihnen die Gesetzgebung noch Spielraum läßt, die Solidarhaft oder die Theilhaft vorziehen sollen, so kommt zunächst in Betracht, daß erfahrungsmäßig die Uebernahme der Solidarhaft den Mitgliedern eines Consumvereins viel schwerer fällt, als den Mitgliedern eines Vorschußvereins. Für die Mitgliedschaft beim Vorschußverein ist man schon deßhalb geneigt größere Opfer zu bringen, weil diese Mitgliedschaft eine Stütze des berufsmäßigen Erwerbsgeschäfts ist. Consumvereine dagegen haben den Zweck, entweder nur den eigenen Verzehr vortheilhaft zu gestalten oder außerdem bei offenem Verkauf einen Nebenerwerb durch genossenschaftliche Kapitalanlage zu beschaffen. Auch

kommt es wohl in Betracht, daß die Vorschußvereine eine Concurrenz bei Befriedigung des Creditbedürfnisses noch kaum zu bekämpfen haben, wogegen den Consumvereinen in den Krämern eine Concurrenz gegenübersteht, welche ihre Ausdehnung um so mehr erschwert, je größer die Opfer für Erlangung der Vortheile des Consumvereins bemessen werden. Besonders abschreckend wirkt das Verlangen der Solidarhaft für den Beitritt zum Consumverein den bemittelteren Classen der Bevölkerung gegenüber. Es erscheint dies auch ganz naturgemäß. Einmal fällt bei diesen Classen der Vortheil aus dem Verein weniger ins Gewicht, anderestheils müssen dieselben sich sagen, daß man bei praktischer Geltendmachung der Solidarhaft sich zuerst und ganz vorzüglich an sie halten wird. Aus allen diesen Gründen verdient es für den einzelnen Verein eine sehr genaue Erwägung, ob die Solidarhaft für sein Bestehen und Gedeihen in der That wesentlich in Betracht kommt. Dazu ist zu bemerken, daß die Consumvereine, indem sie nur gegen Baar verkaufen, somit keinen Credit geben, auch auf das Creditnehmen bei Weitem nicht in dem Maße angewiesen sind wie die Vorschußvereine, vielmehr die Möglichkeit offen haben ihr gesammtes Betriebskapital aus Geschäftsantheilen der Mitglieder zu beschaffen. Das fremde Kapital, welches Consumvereine zeitweilig etwa bedürfen, wird ihnen in Form von Waarencredit oder Spareinlagen (vergl. darüber das folgende Kapitel) vielleicht auch ohne Solidarhaft gewährt; jedenfalls werden die Gläubiger sich auch zufriedenstellen, wenn ohne solidarische Verhaftung des ganzen Vereins nur eins oder mehrere der Vorstandsmitglieder ihnen gegenüber die Solidarhaft vertragsmäßig übernehmen.

In Erwägung Alles dessen vermögen wir uns auch von der wirklichen Emanation des beabsichtigten Genossenschaftsgesetzes für die Consumvereine einen großen Nutzen nicht zu versprechen, da alle in diesem Gesetz enthaltenen Erleichterungen für die Rechtslegitimation der Genossenschaften an die Bedingung der Solidarhaft der Mitglieder geknüpft sind. Zu

einer ihrem Wesen entsprechenden Rechtsform werden die Consumvereine in Deutschland erst gelangen, wenn man sich entschließt nach dem Beispiel Englands, dessen Consumvereinen in dieser Beziehung durch die Parlamentsakte vom 14. Juli 1856 Genüge geschehen ist, ebenso wie die Form der offenen Handelsgesellschaft auch die Form der Aktiengesellschaft zu demokratisiren.

Wie wir gesehen haben, kommt es für die Haftpflicht der Vereine Dritten gegenüber sehr wesentlich in Betracht, ob der Verein ein offenes Geschäft betreibt oder nur mit seinen Mitgliedern Geschäfte macht. — Von nicht geringerer Wichtigkeit ist dieser Unterschied für alle inneren Verhältnisse des Vereins, welche durch das Statut ihre Regelung empfangen sollen. Bevor wir daher dessen Abfassung im Einzelnen weiter erörtern, haben wir zu dieser Frage, ob Verkauf auch an Nichtmitglieder, eine klare Stellung einzunehmen. Es ist bereits auf die besonderen Schwierigkeiten hingewiesen worden, welche beim heutigen Zustande der Gesetzgebung den Consumvereinen mit offenem Geschäften bei erheblichem Umfang desselben die Rechtsform bereitet, sei es nun, daß man die Solidarhaft oder die beschränkte Haft anzunehmen beliebt. Zu diesen Schwierigkeiten der Civilgesetzgebung kommt noch der Umstand, daß Consumvereine beim Verkauf auch an Nichtmitglieder der Gewerbesteuer gleich den Kaufleuten unterliegen, während sie bei Verkauf nur an Mitglieder von derselben anerkanntermaßen befreit bleiben (vergl. das folgende Kapitel). Diese Hindernisse der Gesetzgebung für den offenen Verkauf treten den englischen Vereinen, welche, soviel uns bekannt, sämmtlich an Jedermann verkaufen, nicht in den Weg. Leider sind wir aber über die näheren Verhältnisse, unter welchen die englischen Vereine so verfahren, in Deutschland noch so wenig im Klaren, daß wir über die Zweckmäßigkeit des offenen Verkaufs, auch abgesehen von den eigenthümlichen Verhältnissen unserer Gesetzgebung praktische Belehrung von dort aus kaum zu holen vermögen. In Deutschland aber haben die Consumvereine

im offenen Verkauf noch so wenig sich versucht, daß von praktischen Erfahrungen überhaupt nicht die Rede sein kann. Für diejenigen deutschen Vereine, welche nicht die Dividendenersparung sondern den billigen Verkauf der Lebensmittel zum Zweck haben, verbietet sich der offene Verkauf schon von selbst. Denn nicht zu dem für die Vereinskasse vortheilhaftesten Preise an Jedermann verkaufen, heißt dem Publikum auf Kosten der Vereinsmitglieder etwas leisten, ohne von demselben die volle Gegenleistung zu empfangen. Insofern der große Züricher Consumverein daher seit 1859 statutenmäßig an Jedermann zu „billigem Preise" verkauft, bezweckt er nicht mehr die Selbsthülfe der Betheiligten, sondern kommt einer milden Stiftung für Verwohlfeilerung der Lebensmittel gleich. Allerdings ist dieser Charakter insofern dort wieder abgeschwächt worden, als man aus dem trotz des billigen Verkaufs erzielten Gewinn (bis Ende 1864 Vereinsvermögen 160,011 Frcs.) den 2350 Aktionären vor einigen Jahren ihre ursprüngliche Einzahlung von 3 Frcs. mit 2 Frcs. Zinsen zurückbezahlt und außerdem bestimmt hat, daß sobald das Vereinsvermögen die Summe von 200,000 Frcs. erreicht haben wird, der Zins von 5 Proc. ausschließlich im Interesse der Mitglieder des Vereins zu verwenden sei. — Unter diesen Umständen können wir die Frage, ob Verkauf auch an Nichtmitglieder, kaum anders wie theoretisch erörtern, wobei wir allerdings Gefahr laufen, früher oder später in diesem und jenem Punkt von der Praxis berichtigt zu werden.

Wenn man für den offenen Verkauf zunächst den größeren Gewinn geltend macht, welchen er dem einzelnen Vereinsmitglied gewähren könne, so erscheint es uns sehr fraglich, ob der bloße Reiz einer vortheilhaften Geldanlage schon jetzt im Stande ist für die Consumvereine in Deutschland in der großen Arbeiterklasse eine lebhafte Propaganda zu machen. Die Consumvereine haben sich in Deutschland bisher, wie auch schon im vierten Kapitel angedeutet ist, als reine Verbrauchsgenossenschaften, nicht auch wie in England als Erwerbsgenossenschaften

entwickelt; die Mitglieder sind denselben beigetreten, weil sie ohne diesen Beitritt der Vortheile des Vereins für ihren Verzehr nicht theilhaftig werden konnten, nicht aber haben sie Geld in den Verein gesteckt, um einen Erwerb durch Kapitalanlage im genossenschaftlichen Betriebe des Kleinhandels zu suchen. Dies gilt namentlich von den Mitgliedern der Consumvereine unter den bemittelteren Ständen. Ohne die fernere Unterstützung der Intelligenz dieser Klasse bei der Vereinsleitung dürfte aber bei der verhältnißmäßig geringeren Schulung des deutschen Arbeiters im Vereins- und Geschäftsleben in vielen Fällen die Gründung eines Consumvereins kaum möglich sein. — Abgesehen aber auch von der Frage ob der größere Gewinn des Einzelnen als Belohnung für die Geldanlage im Verein, viel Bestechendes für das Mitgliedwerden hat, geben sich auch Viele über das Größerwerden des Gewinns bei offenem Verkauf offenbar irrigen Vorstellungen hin. Man geht dabei von der Annahme aus, die Mitglieder würden bei offenem Verkauf neben dem auf den eigenen Verzehr fallenden Dividendenantheil auch die auf den Verzehr der Nichtmitglieder fallenden Dividendenantheile beziehen. Dagegen müssen wir aber bemerken, daß man bei offenem Verkauf auf eine erhebliche Kundschaft wird zählen dürfen nur wenn man entweder die Preise beträchtlich unter den sonst üblichen Ladenpreisen hält, also den Dividendenzuschlag auf die Waare ermäßigt, oder auch die Nichtmitglieder für ihre entnommenen Waaren an dem nach Verhältniß der Waarenentnahme zu vertheilenden Gewinn theilnehmen läßt. Auf die eine oder andere Weise muß den Nichtmitgliedern eine Prämie dafür geboten werden, daß sie ihre Kundschaft, statt anderen Läden, den Vereinsläden zuwenden und sich den Verkaufsbeschränkungen des Vereins wie z. B. der Anforderung sofortiger Baarzahlung unterwerfen. — In England erhalten daher, so viel uns bekannt, auch die Nichtmitglieder Dividendenmarken. Daß diese Dividendenmarken verschieden sind von den an Mitglieder zu vertheilenden, z. B., wie einige behaupten nur auf

einen geringeren Gewinnantheil Anspruch hätten, halten wir für einen Irrthum; schon aus Gründen der Controle über den Verkäufer können in einem und demselben Laden sowenig zweierlei Dividendenmarken ausgegeben wie zweierlei Verkaufspreise geführt werden.

Eine richtigere Anschauung der Verhältnisse beim offenen Verkauf liegt zum Grunde, wenn man für den größeren Gewinnantheil des einzelnen Mitgliedes auf den durch offenen Verkauf vermehrten Umsatz und den dadurch im Verhältniß zum Umsatz größeren Gesammtgewinn des Vereinsgeschäfts hinweist. Es ist allerdings richtig, daß die aus dem Mitgliedwerden entspringenden Verpflichtungen Manchen davon zurückhalten, dem Vereinsladen seine Kundschaft zuzuwenden. Dieses Hinderniß läßt sich aber in demselben Maße unschädlich machen, wie man den Beitritt zum Verein erleichtert, die Einzahlungen auf die Geschäftsantheile mäßig stellt, von Eintrittsgeldern und dergleichen absieht und den Eintritt von jeder erschwerenden Form befreit, wie dies in dem unten folgenden Statutentwurf geschehen ist. Auch kommt nicht unwesentlich in Betracht, daß der Verkauf nur an Mitglieder nicht in sich schließt, daß der Absatz des Vereins durch den Verzehr der Mitglieder allein bedingt wird. Der Verein darf allerdings nur an Angehörige der Haushaltung von Mitgliedern Waaren verabfolgen, in wessen Hände aber die so bezogenen Waaren schließlich gelangen, entzieht sich vollständig seiner Wahrnehmung. So ist es Thatsache, daß in vielen Vereinen die Mitglieder aus den Vereinsläden Waaren für solche Personen entnehmen, welche aus persönlichen Gründen sich noch scheuen dem Verein beizutreten oder welche vor ihrem Beitritt die Vereinswaaren erst probiren möchten. Zu diesem Einkauf für andere fühlen sich die Mitglieder insbesondere geneigt, wenn der Geschäftsgewinn nach Maßgabe des Waarenbezuges vertheilt wird, das für andere entnommene Waarenquantum somit den eigenen Dividendenantheil steigert. — Selbst aber zugegeben, daß der offene Verkauf den Geschäftsumsatz erheb-

lich steigert, so kommt der dadurch erzielte größere Gewinn den Mitgliedern doch nicht zu Gute, ohne daß auch ihre Gegenleistung an den Verein sich vergrößert. Was zunächst das Geschäftsrisiko anbelangt, so kann nicht geleugnet werden, daß der Theil des Absatzes, welcher auf die Nichtmitglieder kommt, weniger stetig sich verhält als der Absatz an Mitglieder. Ein je größeres Verhältniß der Absatz an Nichtmitglieder aber einnimmt, um so schwieriger wird für die Verwaltung das volle Verständniß der zwischen Käufer und Verkäufer harmonischen Interessen werden, um so leichter sind also schiefe Maßnahmen in der Vereinsverwaltung zu befürchten. In diesem Sinne gab auch der Allgemeine Vereinstag zu Stettin zur vorliegenden Frage die folgende Erklärung ab: „Der Verkauf auch an Nichtmitglieder vermehrt zwar den Umsatz, erhöht aber jedenfalls das Risiko der einzelnen Mitglieder und setzt eine vorzügliche Geschäftsleitung voraus". — Außer dem größeren Risiko kommt auch die Möglichkeit einer stärkern Kapitaleinlage des einzelnen Mitgliedes in Betracht. Hat der Uebergang zum offenen Verkauf nicht lediglich den Zweck, einer bereits vorhandenen Geschäftsanlage den entsprechenden Absatz zu verschaffen, so erwächst aus dem stärkeren Umsatz nothwendig das Bedürfniß eines größeren Geschäftskapitals. Folglich muß auch der Geschäftsantheil des einzelnen Mitgliedes höher bemessen werden. Da fragt es sich denn, ob dieses Erforderniß den Kreis der Mitglieder nicht beträchtlich zu verringern und dadurch die Verpflichtungen des einzelnen Mitgliedes in noch höherem Maße zu erweitern im Stande ist. Es muß dabei wohl in Anschlag gebracht werden, daß unsere Arbeiter sich in der Lage befinden, ihr Erspartes außer für Consumvereine noch für manche andere Dinge sehr nützlich zu verwenden, so z. B. für Vermehrung ihres Hausraths, Erwerbung einer eigenen Wohnung, Erziehung der Kinder, und dergleichen mehr. Fassen wir alles dieses zusammen, so können wir unter Berücksichtigung der besonderen Verhältnisse in Deutschland nicht rathen, dem in so vielen Dingen trefflichen

Beispiel der englischen Vereine auch in Bezug auf den offenen Verkauf ohne Weiteres zu folgen, müssen bei Gründung von neuen Vereinen sogar entschieden abrathen, mit dem offenen Verkauf zu beginnen.

Aus diesem Grunde nehmen wir auch Abstand, in diesem vorzüglich für neu entstehende Vereine berechneten Schriftchen auf die einzelnen Bestimmungen, welche bei dem Statutentwurf eines Vereins mit offenem Verkauf zur Erörterung kommen müssen, näher einzugehen und widmen wir den folgenden Theil dieses Kapitels daher lediglich den Vereinen, welche beabsichtigen nur an Mitglieder zu verkaufen.

Wir glauben, die bei Abfassung des Statutentwurfs für einen solchen Verein zur Erörterung kommenden Fragen werden sich weit klarer übersehen lassen und ihre Darlegung wird für den Zweck einer Statutberathung praktisch weit brauchbarer sein, wenn wir alle hier in Betracht kommenden Gesichtspunkte an einen bestimmten Statutentwurf paragraphenweise und gewissermaßen als dessen Motive anreihen. Daß wir einen solchen Statutentwurf selbst ausgearbeitet und nicht Statuten bestehender Vereine als Muster hingestellt haben, hat seinen einfachen Grund darin, daß jedes derartige Statut mehr oder weniger Besonderheiten enthält, welche nur für den bestimmten Verein zutreffen und deren allgemeine Anwendung daher nicht empfohlen werden kann.

In seinen Grundzügen ist auch der nachstehende Entwurf geltenden Statuten größerer Vereine entnommen; der Entwurf ist aber kürzer als die meisten der bestehenden Statuten ausgefallen, weil wir demselben Alles fern gehalten haben, was aus dem Wesen eines Consumvereins nicht mit Nothwendigkeit folgt oder Spezialitäten enthält, die nur für einen ganz bestimmten Geschäftsumfang oder Geschäftsbetrieb passen und deßhalb nicht in das auf dauernde Gültigkeit zu berechnende Statut, sondern in besondere demselben untergeordnete Geschäfts- oder Verwaltungsreglements gehören. — Je kürzer und präciser ein Statut ist, um desto genauer ist es den Mit-

gliedern bekannt und um desto gewissenhafter wird es innegehalten. Gleichwohl macht auch der nachfolgende Entwurf nicht den Anspruch, ein unbedingt mustergültiger oder gar allein seligmachender zu sein. Wir sehen sogar mit Bestimmtheit voraus, daß kein einziger Verein diesen Entwurf ohne Aenderungen annehmen wird, möchten aber davor warnen, lediglich aus Hang zum Besonderen zu ändern. — Der Entwicklungsgang des Vereins wird noch Besonderheiten genug im Statut zu Tage fördern; bei Gründung eines Vereins, wo man die Richtung dieser Entwicklung noch in den wenigsten Fällen klar zu übersehen im Stande ist, halte man daher das Statut so allgemein wie möglich, man wird sonst sehr bald neue Kosten für Statutendruck aufwenden müssen.

Der Statutentwurf handelt im §. 1 von dem Zweck des Vereins, in den §§. 2—8 von den Rechten der Mitglieder, in den §§. 9—19 von den Organen der Verwaltung und im §. 20 von der Auflösung des Vereins.

§. 1. **Zweck.** Der N.'sche Consumverein hat den Zweck, seinen Mitgliedern für den Haushaltungsbedarf unverfälschte Lebensmittel von guter Qualität gegen sofortige Baarzahlung zu beschaffen und aus dem hierbei erzielten Gewinn jedem einzelnen Mitgliede Kapital zu sammeln.

Diese Fassung läßt der Entwicklung des Vereins nach jeder Richtung hin den weitesten Spielraum und zieht dem Geschäftsbetrieb nur diejenigen Schranken, welche aus dem Wesen des Consumvereins sich als nothwendig ergeben. Es ist demnach dem Consumverein freigegeben, für die Befriedigung aller wirthschaftlichen Bedürfnisse seiner Mitglieder Sorge zu tragen, und zwar sowohl durch Zubereitung von Lebensmitteln als durch bloße Vertheilung derselben. Die Vertheilung kann in jeder Art geschehen, mittelst eigenen Ladengeschäftes oder sogenannter Markengeschäfte. — In fünf Punkten nur werden der Vereinsthätigkeit Grenzen gesteckt.

A. Es darf der Consumverein nur seinen Mitglie-

dern Lebensmittel beschaffen. Die principiellen Gründe hierfür sind bereits oben entwickelt. Danach dürfen also nur solchen Personen Waaren im Vereinsladen verabfolgt werden, welche bekannter Weise zur Haushaltung eines Mitgliedes gehören oder sich dahin legitimiren.

B. Der Verein hat den Zweck für den Haushaltungsbedarf Lebensmittel zu beschaffen. Es soll damit der Betrieb von Engros-Geschäften ausgeschlossen werden. Ein solcher Betrieb würde den Verein auf das Gebiet der Spekulation führen und je nachdem die einzelnen Mitglieder nur Detail- oder auch Engros-Geschäfte mit dem Verein machen, ein ganz ungerechtes Verhältniß der einzelnen Mitglieder zwischen der Theilnahme an den Vortheilen des Vereins und ihren Leistungen für denselben begründen. Der Ausschluß des Engros-Verkaufes geschieht nicht in der Weise, daß man dem einzelnen Mitgliede verwehrt, soviel Waaren, wie es verlangt, zu beziehen oder daß man etwa ihm nachspürt, ob es die entnommene Waare auch in seiner Haushaltung verzehre, sondern einfach dadurch, daß man für den Verkauf nur Detailpreise, nicht daneben auch Engros-Preise zuläßt. Dadurch wird auf die wirksamste Weise der Geschäftsbetrieb in den richtigen Grenzen gehalten. Es schließt dies nicht aus, daß man für einzelne Artikel, bei welchen ein Engros-Bezug in bestimmten Grenzen auch für den Haushaltungsbedarf allgemein üblich ist, einen der geringeren Mühe des Verkaufs entsprechenden Rabatt gewähre, wie z. B. bei Entnahme eines Hutes Zucker, einer Kiste Cigarren und dergleichen.

C. Der Verein soll unverfälschte Lebensmittel von guter Qualität beschaffen. Unverfälschte Lebensmittel sind solche, welchen keine ihren Zwecken fremde Substanzen in der Absicht zugefügt sind, das kaufende Publikum über die Beschaffenheit der Waare zu täuschen. Aus dem Verbot, verfälschte Lebensmittel zu führen, folgt auch die Pflicht des Vereins, jeder Waare, dem Publikum gegenüber, die nach ihrer Herkunft, Beschaffenheit u. s. w. richtige Bezeichnung

zu geben. Unter Lebensmitteln von guter Qualität hat man solche zu verstehen, welche ihrem Zweck im Verhältniß zu ihrem Preise am besten entsprechen, also z. B. reines Oel, gutbrennende Schwefelhölzer, gutkochende Hülsenfrüchte und dergl.

D. Der Verein darf nur gegen sofortige Baarzahlung Lebensmittel abgeben. Die Baarzahlung ist, wie bereits in den vorhergehenden Kapiteln über das Wesen und die Bedeutung der Consumvereine in England und Deutschland auseinandergesetzt worden, das Lebenselement der Consumvereine. Ohne Baarzahlung ist ein Consumverein nicht werth zu bestehen; man überlasse das Geschäft dann lieber den berufsmäßigen Kleinhändlern. Die Baarzahlung duldet auch nicht die geringste Ausnahme. Gestattet man für wenige Pfennige Waare aus dem Laden ohne sofortige Baarzahlung zu entnehmen, so findet das Creditiren keine Grenzen mehr. Aus diesem Grunde schon müssen wir uns auch entschieden dagegen erklären, bis zu einem gewissen Betrage des Geschäftsantheils Waaren zu creditiren.

Abgesehen davon, daß hierdurch ein Theil des Geschäftskapitals dem Verein fortwährend entzogen wird, macht auch das geringste Creditiren jede Controlle über den Lagerhalter und jede exakte Buchführung unmöglich. Mehrere Consumvereine sind an der Nichtbeachtung dessen schon zu Grunde gegangen, während andere aus denselben Gründen ein sieches Dasein führen. Der Allgemeine Vereinstag zu Stettin erklärte 1865 auf Antrag des Vertreters des bald nachher in Folge des Creditirens zur Auflösung gelangten Consumvereins zu Witten folgendes: „In Erwägung, daß das Creditgeben in Consumvereinen 1) schon im Allgemeinen denjenigen volkswirthschaftlichen Fortschritt vereitelt, den die Genossenschaften durch die Verdrängung des Borgsystems überall anstreben müssen; 2) die Verwaltung erschwert und die Waaren vertheuert, sowie auch wegen der unvermeidlichen Verluste den Reingewinn absorbirt, oder gar die ganze Existenz der Vereine bedroht und 3) durch die Ueberschreitung der festgesetzten Credite Sorgen,

Unlust und Zwiespalt in der Verwaltung sowie durch die Verweigerung eines höheren und längeren Credits und durch Anstellung von Klagen, Verstimmung und Abfall unter den Mitgliedern erzeugt, in Erwägung, daß durch diese direkten und indirekten Uebel des Creditgebens in geschäftlicher Hinsicht die Prosperität und in genossenschaftlicher die Freudigkeit der Gemüther und der Schwung der Geister in Verwaltung und Mitgliedschaft abhanden kommt, und damit die Entwickelung der Vereine zu größeren und höheren Gestaltungen im Keime erstickt wird, in Erwägung aller dieser Gründe warnt der allgemeine Vereinstag die Consumvereine vor dem Creditgeben und empfiehlt da, wo es noch nicht geschehen ist, die Einführung des Baarverkaufs und Abänderung entgegenstehender Bestimmungen in den Statuten."

E. Der Consumverein hat den Zweck, aus dem durch die Beschaffung von Lebensmitteln erzielten Gewinn jedem einzelnen Mitgliede Kapital zu sammeln. — Damit ist vorgeschrieben, den Vortheil des Vereinsgeschäftes nicht in Form möglichst niedriger Verkaufspreise der Waaren den Mitgliedern zuzuwenden, sondern gleich den englischen Vereinen als Dividenden sich ansammeln zu lassen, welche den Mitgliedern erst nach Erreichung einer gewissen Höhe ausgezahlt werden. Wie bereits in dem Kapitel über das Wesen und die Bedeutung der Consumvereine in Deutschland bemerkt, handeln mehrere der größeren Consumvereine in Deutschland nicht nach diesen Grundsätzen.

Der Nutzen solcher Consumvereine beschränkt sich daher darauf eine Concurrenzanstalt für den Kleinhandel zu sein und denselben zur Annahme wirthschaftlicherer Grundsätze zu zwingen, während die nach obigen Grundsätzen arbeitenden englischen Vereine zugleich die Vortheile ihres Betriebes zu einer dauernden Verbesserung der wirthschaftlichen Verhältnisse ihrer Mitglieder zu verwenden streben. Abgesehen von der höheren wirthschaftlichen und moralischen Bedeutung, welche derartige Consumvereine sonach für ihre Mitglieder haben,

gereicht das Princip der Dividendenansammlung auch dem Geschäftsbetriebe selbst zum größten Vortheil. Consumvereine, welche möglichst billig verkaufen, wachsen sehr rasch empor, bleiben aber, sobald sie einen gewissen Umfang erreicht haben, in ihrer Entwicklung leicht stehen oder lösen sich, wenn das erste Interesse erkaltet ist, wieder auf. Das Mitglied ist eben nur durch den Vortheil beim einzelnen Kaufgeschäft an den Verein gebunden; je nachdem dieser Vortheil größer oder kleiner ist oder es diesen Vortheil mehr oder weniger lebhaft erkennt, wendet es daher dem Verein auch nur seine Kundschaft zu, ohne an dem Verein im Ganzen und an seiner Verwaltung ein größeres Interesse zu nehmen als an einem beliebigen anderen dem Publikum nützlichen Concurrenzgeschäft. Wo die Vortheile des Vereinsgeschäfts dagegen zu Dividenden für jedes einzelne Mitglied angesammelt werden, kann die Zunahme des Vereins allerdings im Anfang ein Hinderniß darin finden, daß die Mitglieder den Vortheil nicht wie beim billigen Einkauf gleich baar auf der Hand sehen, sondern bis zum Rechnungsabschluß auf die praktische Bewährung eines ihnen bisher unbekannten Princips fest vertrauen sollen; ist aber ein günstiger Rechnungsabschluß erst einmal erfolgt, so darf die Entwicklung des Vereins dann auch als desto gesicherter betrachtet werden. Derselbe Vortheil aus dem Vereinsgeschäft alsdann durch einen harten Thaler dargestellt, wirkt anziehender als wenn das Mitglied diesen Vortheil aus vielen Pfennigen sich erst zusammenrechnen müßte. Da dieser Thaler durch die Geschäftsleitung während der ganzen Rechnungsperiode bedingt wird, so hat das Mitglied auch ein lebhaftes Interesse daran, daß eine gute Verwaltung diesen Rechnungsabschluß günstig gestalte. Abgesehen hiervon ermöglicht das Dividendenprincip dem Verein auch eine Verstärkung seines Betriebskapitals und eine dadurch bedingte Erweiterung des Geschäfts, ohne größere Baareinlagen von den Mitgliedern fordern zu müssen. — In Anbetracht alles dessen faßte der Allgemeine Vereinstag zu Stettin (1865) folgende Resolution: Die Consumvereine, welche

ihre Vortheile den Mitgliedern nicht mittels billiger Verkaufspreise, sondern in Form von Dividenden zuwenden, deren Auszahlung erst nach Erreichung eines gewissen Betrages verlangt werden darf, fördern die Kapitalbildung der Mitglieder und verschaffen sich die Mittel, ihre Wirksamkeit mehr und mehr auszudehnen. — Die Kapitalbildung ist im Allgemeinen für den Verein wie für die Mitglieder desselben empfehlenswerther als ein Verkauf ohne Rücksicht auf Reingewinn und beziehungsweise als die Ausschüttung des Reingewinns durch Auszahlung der Dividenden an die Mitglieder."

Die Annahme des Statutentwurfs in obiger Fassung besagt übrigens nicht, daß der Verein stets zu den Preisen der Kleinhändler verkaufen müsse. Der Paragraph besagt nur, daß solche Preise innegehalten werden sollen, welche den größten Gewinn beim Rechnungsabschluß ermöglichen. Dieser Gewinn hängt aber nicht allein von der Höhe der Verkaufspreise, sondern auch von dem bei dieser Höhe erzielten Absatz ab. Man lasse niemals außer Acht, daß die Geschäftsunkosten für Miethe, Lagerhalter, Verluste durch Eintrocknen ꝛc. nicht in gleichem Verhältnisse wie der Absatz wachsen. Läßt sich daher z. B. durch 2 Proc. niedrigere Verkaufspreise ein Absatz erzielen, bei welchem die Geschäftsunkosten um 4 Proc. geringer werden, so sind die niedrigeren Verkaufspreise offenbar die vortheilhaftesten. Beachtet man hiernach bei Befolgung des Dividendenprincips, wie viel man allen Mitgliedern hinsichtlich des Verkaufspreises zumuthen darf, ohne den Absatz zu beeinträchtigen, so wird man vielleicht bei Beginn des Vereinsgeschäfts die Preise niedriger stellen und erst mit fortschreitender Entwicklung des Vereins den Verkaufspreisen der Händler sich zu nähern suchen.

Für die Verkaufspreise der einzelnen Artikel gilt die Regel, daß billige Preise einen größeren Absatz nur nach sich ziehen, wenn sie bei Artikeln von größerem Belang Platz greifen, wie namentlich Kaffee, Zucker, Oel, Mehl und dergleichen. In Artikeln, von welchen man nur für wenige

Pfennige oder selten etwas entnimmt, wird auf den billigen Preis weniger geachtet. Man kauft dieselben schon um den Weg zu sparen, dort, wo man die Hauptlebensmittel bezieht. Bei keinem Artikel darf der Preis unter die Selbstkosten heruntergehen, d. h. diejenigen Kosten, welche der betreffende Artikel dem Verein an Einkaufskosten, Fracht, Zoll, Transport, zusätzlich der durch Eintrocknen, Einwiegen 2c. auf dem Lager entstehenden Verluste, verursacht. Solche Waarengattungen, deren Vertrieb von einander unabhängig ist, werden dagegen für das Geschäft nur als lohnend zu betrachten sein, wenn sie außer diesen Selbstkosten auch ihren Antheil an den allgemeinen Geschäftsunkosten für Miethe, Gehalte und dergleichen im Verkaufspreise aufzubringen im Stande sind.

Bei Erörterung der Rechte der Mitglieder handeln wir besonders vom Ein- und Austritt der Mitglieder (§§. 2, 3), den Ein- und Auszahlungen auf Geschäftsantheile (§§. 4, 8) und den Gewinn- und Verlustvertheilungen (§§. 5, 6, 7).

§. 2. **Eintritt:** Jede Person kann als Mitglied aufgenommen werden.

§. 3. **Austritt:** Es erfolgt der Austritt nach dem dritten auf die schriftliche Anmeldung folgenden Rechnungsabschluß. Sofortiger Austritt erfolgt nach Vereinsbeschluß wegen Verletzung der Mitgliedspflichten oder wenn eine andere zur Aufnahme geeignete Person sich bereit erklärt, Vereinsmitglied zu werden, unter Uebernahme aller Rechte und Pflichten des zum Austritt Gewillten gegen den Verein.

Die Nichtgeschlossenheit der Mitgliederzahl muß Grundsatz aller Vereine sein, welche nur oder hauptsächlich mit ihren Mitgliedern Geschäfte machen, da darauf zugleich auch die Möglichkeit eines größeren Absatzes, und erweiterten Geschäftsbetriebes beruht. Die Mitgliedschaft auf gewisse Berufskreise zu beschränken, widerspricht auch der Allgemeinheit des Interesses, welches jeder Mensch als Consument an einem Con-

sumverein haben muß. Sofern ein Consumverein in seiner natürlichen Entwicklung sich dem besonderen Interesse einer bestimmten Berufsclasse vorzugsweise anpaßt, werden die Mitglieder schon von selbst sich vorzugsweise aus dieser Berufsclasse einfinden. Den Consumverein gar auf die Arbeiter eines bestimmten Etablissements zu beschränken, hat nur dort einen Sinn, wo die Eigenthümer oder Leiter dieses Etablissements dem Verein gewisse unentgeldliche Zuwendungen machen oder gar eine gewisse Vormundschaft über denselben beanspruchen. Dergleichen nicht auf Selbsthülfe beruhende Genossenschaften fallen außerhalb des Kreises unserer Erörterung. — Auch Frauen, Ehefrauen so gut wie alleinstehenden, gestatte man nach englischem Vorbilde die Mitgliedschaft. Können Erstere auch sich mit rechtlicher Wirksamkeit nicht verbinden, so kommt dies doch in einem Consumverein praktisch so gut wie gar nicht in Betracht; wird doch der Ehemann schwerlich auf Auszahlung der Baareinlagen seiner Frau eine Klage gegen den Consumverein anstrengen. — Wenn die Fassung des §. 2 auch keine Gattung von Personen von der Aufnahme ausschließt, so verpflichtet sie doch auch nicht den Verein, jede sich dazu meldende Person aufzunehmen.

Die Armuth einer Person zwar kann niemals einen Grund abgeben die Aufnahme zu verweigern, da ohne baares Geld ja aus dem Vereinsladen nichts verabreicht werden darf, wohl aber ist es denkbar, daß Jemanden aus dem Grunde die Aufnahme versagt werden muß, weil man ihn seinem Lebenswandel nach, des Rechtes, an der Generalversammlung Theil zu nehmen, nicht für würdig erachtet.

Der Austritt aus dem Verein kann erfolgen nach dem Willen des Mitgliedes oder des Vereins. Der Verein muß berechtigt sein, ein Mitglied wegen Verletzung der Mitgliedpflichten, z. B. säumiger Einzahlung auf den Antheil, Störung der Generalversammlung und dergleichen auszuschließen. Einen Austritt nach dem Willen des Mitgliedes kennen die englischen Vereine nach den uns vorliegenden Statuten nur in der Weise,

daß das Mitglied seinen Antheil gleich einer Aktie auf eine andere Person mit Zustimmung des Vereins überträgt. Es hat diese Einrichtung den Vorzug, daß sich das eigene Kapital des Vereins wohl vermehren, nicht aber auch durch Abnahme der Mitgliederzahl vermindern kann. Dadurch gewinnt das Geschäft des Vereins wie sein Credit eine unleugbar sicherere Unterlage. Bei den deutschen Genossenschaften wird die Unbeständigkeit des eingezahlten Kapitals zum Theil durch die gesetzlich vorgeschriebene Solidarhaft ersetzt, welche das Mitglied Dritten gegenüber für die Vereinsschulden auch nach seinem Austritt für die vor demselben eingegangenen Verbindlichkeiten noch haften läßt. Je mehr aber diese Haftpflicht in Consumvereinen praktisch in den Hintergrund tritt und je wünschenswerther den Consumvereinen die gänzliche Befreiung von derselben erscheint, um so mehr müssen dieselben dahin streben, das bereits erworbene Kapital fest zu halten und damit überhaupt sich in jeder Weise für die Erwerbung der Rechtsform einer Aktiengesellschaft geeignet zu machen. — Hierbei aber gleich so weit wie die englischen Vereine zu gehen und die Antheile für ganz unkündbar zu erklären, würde in kleinen Consumvereinen leicht auf große Hindernisse stoßen. In denselben findet sich zur Uebertragung der Antheile weniger Gelegenheit und das Publikum könnte daher durch diese Unkündbarkeit sich vom Beitritt zum Verein abschrecken lassen. Für diese Vereine scheint uns daher der in obiger Fassung angezeigte Mittelweg empfehlenswerther. Der Austritt aus dem Vereine und damit auch die Rückzahlung des Antheils soll demzufolge erst nach längerer Kündigungsfrist geschehen, wogegen der Austritt sofort erfolgt, wenn der Antheil auf eine andere Person übertragen wird. Diese andere Person kann nur eine in den Verein neu eintretende Person sein. Würde man gestatten, den Antheil an ein Vereinsmitglied, welches schon einen Antheil besitzt, zu übertragen, so würden damit die Bestimmungen über die ratenweisen Einzahlungen und über die Dividendenvorschriften auf den Antheil unhaltbar,

überhaupt das Grundprincip des Vereins, welches eine gewisse auch durch das gleiche Stimmrecht repräsentirte Gleichartigkeit der Mitglieder in ihrem Verhältniß zum Verein voraussetzt, verletzt werden. — Die Person, welcher der Antheil übertragen werden soll, muß zur Aufnahme als Mitglied geeignet sein, d. h. der Verein muß sich damit einverstanden erklärt haben, diese Person als Mitglied aufzunehmen. — Es entspricht dies dem zu §. 2 erwähnten Recht des Vereins, Personen die Aufnahme zu verweigern, welche er dazu aus individuellen Gründen für nicht geeignet hält. — Die Uebertragung des Antheils an eine andere Person schließt die Uebertragung aller Rechte und Pflichten in sich, welche das bisherige Mitglied dem Verein gegenüber hatte. Der Antheil wird also genau zu demselben Betrage in dem Conto des neuen Mitgliedes gebucht, mit welchem er im Conto des bisherigen Mitgliedes gebucht stand. Es verbleiben auch diesem Antheil alle Gewinnberechtigungen und Verlustverpflichtungen für die laufende Rechnungsperiode.

Es folgen nun die Bestimmungen über Ein- und **Auszahlungen auf Geschäftsantheile**; zum besseren Verständniß werden auch die dazwischen stehenden Paragraphen über Rechnungsabschluß, Gewinn- und Verlustvertheilung hier mit abgedruckt.

§. 4. **Einzahlungen.** Bis zum Besitz eines Geschäftsantheils von (3) Thlr. hat jedes Mitglied (monat)lich mindestens (5) Sgr. einzuzahlen. Die erste Einzahlung ist beim Eintritt zu leisten.

§. 5. **Rechnungsabschluß** erfolgt vierteljährlich an dem dem Schluß des Kalenderquartals zunächst liegenden Sonntage.

§. 6. **Gewinnvertheilung.** Der nach kaufmännischer Buchführung sich ergebende Gewinn wird den Geschäftsantheilen zugeschrieben und zwar 4 Pf. auf jeden beim vorherigen Rechnungsabschluß vollen Thaler, das Uebrige nach Verhältniß der

von den Mitgliedern in der betreffenden Rechnungsperiode durch den Verein bezogenen Waaren.

§. 7. Verlustvertheilung. Etwaige Verluste werden von den Geschäftsantheilen der Mitglieder zu gleichen Theilen abgeschrieben.

§. 8. Auszahlungen. So oft ein Geschäftsantheil den Betrag von (8) Thlr. erreicht, werden davon dem Mitgliede drei Monate nach dem nächsten Rechnungsabschluß (5) Thlr. ausgezahlt. Wenn ein Mitglied aus dem Verein austritt und eine neu eintretende Person den Antheil des Austretenden nicht übernimmt (§. 3), wird der volle Antheil ausgezahlt, sofern der Austritt aus zwingenden äußeren Gründen wie Todesfall oder Verzug erfolgt; liegen solche Gründe nicht vor, so werden 25 Proc. des Antheils zu Gunsten der Vereinskasse zurückbehalten.

Die Gleichartigkeit unter den Mitgliedern in ihrem Verhältniß zum Verein ist, wie bereits bemerkt, Grundprincip der Consumvereine.

Dem entsprechend sind in §. 1 (Motive unter B.) die Engros-Preise für den Verkauf und in §. 3 die Erwerbung mehrerer Antheile von ein und derselben Person untersagt worden, wie denn auch das weiter unten festgesetzte gleiche Stimmrecht der Mitglieder hiermit in Uebereinstimmung steht. In Uebereinstimmung hiermit muß auch verlangt werden, daß die Höhe der einzelnen Geschäftsantheile nicht allzu verschieden wird. In vorstehenden Paragraphen sind daher einer Ungleichheit der Antheile nur nach zwei Richtungen hin, und zwar aus praktischen Gründen, Wege geöffnet. Einmal soll es neu eintretenden Mitgliedern nachgelassen werden, ihren Antheil in gewissen Raten einzuzahlen. Es liegt hierin eine Erleichterung für den Beitritt weniger wohlhabenden Personen; was bei bereits bestehendem Geschäft den bisherigen Mitgliedern um so weniger zum Nachtheil gereicht, als der Verein

mit jedem neuen Mitglied auch einen neuen Kunden erhält, die größere Zahl der Kunden aber auch einen rascheren und deßhalb gewinnbringenderen Umschlag des bereits vorhandenen Betriebskapitals ermöglicht. Die zweite Ausnahme von der Gleichheit der Antheile liegt darin, daß auch wenn der normale Antheil (3 Thlr.) bereits erreicht ist, die weiteren Dividenden dem Mitgliede doch erst baar ausgezahlt werden, wenn der Ueberschuß über den Antheil einen gewissen Betrag (5 Thlr.) erreicht hat und nur soweit der Ueberschuß sich zu diesem Betrage abrundet. Es geschieht dies mit Rücksicht auf den im §. 1 des Statutentwurfes ausgesprochenen Zweck des Vereins „aus dem bei dem Vereinsgeschäft erzielten Gewinn jedem einzelnen Mitglied Kapital zu sammeln". Diese Bestimmung gebietet es, den Gewinnantheil des einzelnen Mitgliedes nur in Beträgen zur Auszahlung gelangen zu lassen, deren Höhe es wenigstens einigermaßen verbürgt, daß das Mitglied dem erhaltenen Gelde nicht eine augenblickliche, sondern eine dauernde die Kapitalbildung fördernde Verwendung giebt.

Im Einklang hiermit hat der diesjährige Allgemeine Genossenschaftstag zu Kassel auf den Antrag des Verbandes der Berliner Consumvereine folgende Erklärung abgegeben: „Nach dem Muster der englischen Vereine empfiehlt sich den bei fortdauernder Mitgliedschaft kündbaren Antheil zur Förderung der Kapitalbildung der Mitglieder an dieselben auszuzahlen, erst wenn dieser Antheil den Betrag von mindestens fünf Thalern (in England 1 Pfd. Sterl.) erreicht hat und nur soweit derselbe sich zu diesem Betrage abrundet."

Wie aus dieser Resolution schon hervorgeht, sind die besprochenen Grundsätze über die Bemessung der Antheile der bewährten Praxis der englischen Consumvereine entnommen. Die englischen Vereine unterscheiden übertragbare und kündbare Aktien. Von ersteren muß jedes Mitglied Eine besitzen und sind bis zu dessen Erlangung Terminzahlungen zu leisten. Die kündbaren Aktien entstehen durch Zuschreibung von Gewinnantheil und kann das Mitglied, sobald der nach

Erwerb der übertragbaren Aktie zugeschriebene Gewinn den Betrag einer Aktie (1 Pfd. Sterl.) erreicht hat, die letztere in bestimmter Frist vom Verein ausgezahlt verlangen.

Was nun die Höhe des während der Mitgliedschaft nicht auszahlbaren Antheils anbetrifft, so kann dieselbe um so mäßiger gegriffen werden, je höher der Betrag ist, nach dessen Erreichung der über jene Höhe hinaus zugeschriebene Gewinn auszahlbar wird. Denn da diese zugeschriebenen Gewinnantheile die zur Auszahlung berechtigende Höhe bei sämmtlichen Mitgliedern nicht zu gleicher Zeit, sondern bei dem einen Mitgliede früher, bei dem anderen später erreichen, so darf man den durchschnittlichen Betrag des auszahlbaren Gewinnantheils bei Berechnung des beständigen Betriebskapitals des Vereins mit in Anschlag bringen. Den zur Auszahlung berechtigenden Gewinnantheil möglichst hoch zu greifen, liegt nicht minder auch im Interesse der Kapitalbildung des Mitgliedes. — Andererseits kommt aber in Betracht, daß je höher dieser Satz bemessen wird, um so entfernter sich für das Mitglied auch der Zeitpunkt stellt, in welchem es den Vortheil aus seiner Theilnahme am Verein baar in die Hand gezählt erhält. Ist daher das Mitglied gegen diese Vortheile einigermaßen mißtrauisch, oder lassen seine wirthschaftlichen Verhältnisse es dringend wünschen, einen kleineren Betrag baar ausgezahlt zu erhalten, so sehe man sich wohl vor, daß man nicht durch einen zu hoch bemessenen Satz das Interesse an der Kapitalbildung der Mitglieder allzusehr gegen das Interesse an der Ausdehnung des Vereinsgeschäfts in den Vordergrund schiebt. Ein zu hoch bemessener Satz kann übrigens auch in der Weise für den Verein unbequem werden, daß eine Verlegenheit entsteht, den sich aufhäufenden Gewinn entsprechend anzulegen oder eine große Zahl solcher zu demselben Termin auszahlbar werdender hoher Gewinnantheile aus dem Betriebskapital herauszunehmen. — Im vorliegenden Entwurf ist daher der zur Auszahlung be-

rechtigende Betrag des zugeschriebenen Antheils auf 5 Thlr bemessen.

Was die Höhe des während der Mitgliedschaft nicht zur Auszahlung kommenden Antheils anbelangt, so ist hierfür außer der Höhe des zur Auszahlung berechtigenden Antheils der Geschäftsumfang des Vereins maßgebend. Bei Gründung eines Vereins bemesse man diesen Antheil ja nicht zu hoch, einmal weil es sich nicht empfiehlt das Geschäft gleich in einem großartigen Maßstabe zu beginnen (vergl. darüber das folgende Kapitel), sodann auch weil in einem Consumverein der Kapitalbedarf bis zu einem gewissen Grade mit der wachsenden Mitgliederzahl und dem dadurch bewirkten rascheren Umschlag geringer wird, die Höhe des Antheils aber in umgekehrtem Verhältniß steht zu der Zahl der Personen, welchen unter gewissen Bedingungen der Beitritt zum Consumverein möglich oder wünschenswerth erscheint. — Im Einklang hiermit hat der diesjährige Allgemeine Vereinstag zu Kassel auf Antrag des Verbandes der Berliner Vereine folgendermaßen resolvirt: „Nach dem Muster der englischen Vereine empfiehlt sich für Consumvereine den Betrag des bei fortdauernder Mitgliedschaft unkündbaren Geschäftsantheils nicht zu hoch (in England 1 Pfd. Sterl.) zu bemessen". — Der Züricher Consumverein ist gegründet auf Antheile von 3 Frcs. = 24 Groschen, der Hamburger Verein auf Antheile von nur einer Mark Banko = 12 Groschen. Die Aktien des Mainzer Consumvereins lauteten ursprünglich auf 3 Fl. und sind später auf 5 Fl. erhöht worden. Zu den §§. 4 und 8 des Entwurfes im Einzelnen sind noch folgende Erläuterungen zu geben: Der §. 4, **Einzahlungen** betreffend, lautet: Bis zum Besitz eines Geschäftsantheils von drei Thalern hat jedes Mitglied (monatlich) mindestens (5) Sgr. einzuzahlen. Die erste Einzahlung ist beim Eintritt zu leisten. Danach braucht das Mitglied nicht ganze drei Thaler einzuzahlen, sondern nur sovielmal 5 Sgr., wie Monate vergehen, bis durch die Einzahlungen

und die Gewinnzuschreibungen der Betrag von drei Thalern erreicht ist. Erhebliche Gewinnzuschreibungen verringern also den einzuzahlenden Gesammtbetrag, was dem neuen Mitglied einen Reiz gewährt, dem Verein seine ganze Kundschaft zuzuwenden. Für die mäßige Bemessung der einzelnen Raten nach ihrer Höhe und dem Zahltermin spricht Alles, was oben über die Bemessung der Antheile bemerkt wurde. Bei Berechnung der Leistungsfähigkeit der Mitglieder vergesse man nicht zu erwägen, welche Beiträge die große Mehrzahl der Mitglieder für anderweitige Vereinszwecke etwa zu machen hat, z. B. für Krankenkassen, Sparvereine, Bildungsvereine und dergleichen. Die englischen Vereine muthen ihren Mitgliedern keine höheren Einzahlungen als wöchentlich 2 d. oder monatlich 6⅔ Sgr. zu; in Deutschland dürfte ein Beitrag von 2½ Sgr. wöchentlich oder 10 Sgr. monatlich der höchste zulässige Satz sein. Die Fassung des obigen Paragraphen gestattet es jedem Mitglied auch einen höheren Beitrag als 5 Sgr. zu zahlen oder die ganzen drei Thaler auf einmal zu entrichten; der Paragraph läßt es aber nicht zu, daß ein Mitglied mehr als drei Thaler auf seinen Antheil einzahlt oder die monatlichen Beiträge zur Erwerbung von Antheilen auch nach Erwerbung eines Antheils von drei Thalern noch fortsetzt. Es würde dies den Verein zu einem eigentlichen Sparverein machen und kann dieser Nebenzweck leicht Veranlassung geben, dem Verein Gelder zuzuführen, für deren gewinnbringende Anlage er keine passende Verwendung findet. Wollte man gar, wie dies allerdings einzelne deutschen Vereine gethan haben, den Mitgliedern einen Zwang zu fortgesetzten Beiträgen auferlegen, so würde man dadurch viele Personen, zu deren wirthschaftlichen Verhältnissen solche fortgesetzte Beiträge nicht passen, vom Beitritt zum Verein abhalten. Es würde also zu Gunsten eines Nebenzwecks der eigentliche Zweck des Consumvereins gefährdet werden.

Dagegen schließt der obige Paragraph nicht aus, daß einzelne Mitglieder auf Grund besonderer Vereinbarung dem

Verein Baareinzahlungen machen, wenn der Verein einer zeitweisen Verstärkung seines Betriebskapitals in dieser Weise bedarf. Solche Baareinzahlungen werden dann aber nicht den Antheilen zugeschrieben, sondern als Darlehen betrachtet, über deren Verzinsung, Rückzahlung u. s. w. die besonderen Bestimmungen der betreffenden Vereinbarung allein maßgebend sind.

Die erste Einzahlung auf den Antheil ist nach obigem Paragraphen gleich beim Eintritt zu leisten. Es erscheint dies nothwendig, um zu verhindern, daß Personen sich bei einem gelegentlichen Kauf im Vereinsladen in die Vereinslisten eintragen, ohne wirklich die Absicht zu haben, Mitglied des Vereins zu werden. Der Verein würde dadurch thatsächlich zu einem offenen Geschäft kommen und sich Denunziationen wegen Nichtbeachtung der für Gewerbetreibenden geltenden gesetzlichen Vorschriften aussetzen. — Ein besonderes Eintrittsgeld von Mitgliedern außerdem zu erheben, also einen Geldbetrag, welcher ihnen auf ihren Antheil nicht gutgeschrieben wird, dazu können wir nicht rathen. Ein triftiger Grund dafür ist ja nicht vorhanden und jedes derartige Eintrittsgeld schreckt vom Beitritt ab. Die Herstellungskosten des jedem neuen Mitglied zu verabfolgenden Contobuches sind auch so gering, daß es sich kaum verlohnt, dafür eine besondere Gebühr zu erheben. — Der §. 8 des Entwurfes über die **Auszahlungen** lautet im ersten Satz also: So oft ein Geschäftsantheil den Betrag von (8) Thlr. erreicht, werden davon dem Mitglied drei Monate nach dem nächsten Rechnungsabschluß (5) Thlr. ausgezahlt.

Nach vorstehender Fassung muß der den Betrag von drei Thalern übersteigende Antheil zur Auszahlung gelangen, sobald letzterer die Höhe von acht Thalern erreicht hat. Ein weiteres Wachsthum des Antheils ist aus denselben Gründen unzulässig, welche für die Gleichheit der Antheile sprechen. Damit ist aber nicht ausgeschlossen, daß das betreffende Mitglied den auszahlbaren Betrag dem Verein, wenn auch nicht als Antheil, so doch als Darlehen unter bestimmten besonders zu vereinbaren-

den Bedingungen überlassen kann. Als solche Darlehen wird der Verein auch alle auszahlbaren Antheile anzusehen haben, über welche von den betreffenden Mitgliedern keine Verfügung getroffen wird. Eine Verzinsung kann im letzteren Falle vom Verein natürlich nicht beansprucht werden.

Die für die Auszahlung der vollen Gewinnantheile bestimmte Frist von drei Monaten nach dem nächsten Rechnungsabschluß soll verhindern, daß der Verein durch eine größere Auszahlung von Antheilen in Verlegenheit geräth.

Der zweite Satz des §. 8, die Auszahlungen betreffend, lautet: Wenn ein Mitglied aus dem Verein austritt und eine neu eintretende Person den Antheil des Austretenden nicht übernimmt, wird der volle Antheil ausgezahlt, sofern der Austritt aus zwingenden äußeren Gründen, wie Todesfall oder Verzug erfolgt; liegen solche Gründe nicht vor, so werden 25 Proc. des Antheils zu Gunsten der Vereinskasse zurückbehalten.

Die Zurückbehaltung von 25 Proc. des Antheils zu Gunsten der Vereinskasse in den vorerwähnten Fällen ist nothwendig, damit die Mitglieder ihren Austritt nicht anmelden, nur um nach Auszahlung ihres Antheils mit dem Betrage von 5 Sgr. in den Verein wieder einzutreten. Zugleich erschwert eine solche Bestimmung im Sinne der Motive zu §. 3 den Austritt, welcher nicht unter Uebertragung des Antheils auf eine neu aufzunehmende Person erfolgt. — Die zurückbehaltenen 25 Proc. sind als Gewinn des Vereins zu verrechnen.

Wir haben, was die Rechtsverhältnisse der Mitglieder betrifft, noch die §§. 5, 6, 7 über Rechnungsabschluß, Gewinn- und Verlustvertheilung zu besprechen. Dieselben lauten:

§. 5. Rechnungsabschluß erfolgt vierteljährlich an dem dem Schluß des Kalenderquartals unächst liegenden Sonntage.

§. 6. **Gewinnvertheilung.** Der nach kaufmännischer

Buchführung sich ergebende Gewinn wird den Geschäftsantheilen zugeschrieben und zwar 4 Pf. auf jeden beim vorherigen Rechnungsabschluß vollen Thaler, das Uebrige nach Verhältniß der von den Mitgliedern in der betreffenden Rechnungsperiode durch den Verein bezogenen Waaren.

§. 7. **Verlustvertheilung.** Etwaige Verluste werden von den Geschäftsantheilen der Mitglieder zu gleichen Theilen abgeschrieben.

Nach diesen beiden Paragraphen soll der ganze Gewinn einer Rechnungsperiode den Antheilen zugeschrieben und ebenso der ganze Verlust den Antheilen abgeschrieben werden, es ist somit auf die Bildung eines sogenannten Reservefonds in keiner Weise Bedacht genommen. — Für die Bildung solcher Reservefonds bei den Genossenschaften sind von drei verschiedenen Gesichtspunkten aus Gründe geltend gemacht worden. Erstens hat man gesagt, die Genossenschaft verschaffe sich dadurch ein festes, vom Wechsel der Mitglieder unabhängiges Kapital. Die Vortheile eines solchen festen Kapitals sind von uns bereits bei Erörterung der Paragraphen über den Ein- und Austritt der Mitglieder hervorgehoben worden, und haben wir uns dort dafür ausgesprochen, nicht einen kleinen Theil des Vereinsvermögens, welchen der Reservefond doch immer nur darstellen wird, sondern das ganze Vereinsvermögen durch Unkündbarkeit der Antheile fest zu machen. Zweitens hat man für den Reservefond geltend gemacht, daß er eine Schadensreserve darstelle für den Fall, daß die in der Bilanz enthaltenen Aktiva zu den dort aufgeführten Beträgen nicht realisirt werden könnten. Eine solche Vorsicht mag bei einem Vorschußvereine, dessen Aktiva zum größten Theil in ausstehenden Forderungen bestehen, wohl angemessen erscheinen. Der Consumverein dagegen kennt als Aktiva nur den Baarbestand seiner Kasse, den Werth der Geschäftseinrichtung und Geschäftsutensilien und den Einkaufswerth seines Waarenvorraths. Der Werth der Geschäftseinrichtung und Geschäftsutensilien muß

bei entsprechender Abschreibung stets der Wirklichkeit angemessen aufgeführt werden; den Einkaufswerth des Waarenvorraths pflegt der Consumverein, welcher sich aller Spekulationsgeschäfte enthält und auf einen raschen Umsatz bedacht ist, beim Verkauf regelmäßig herauszubringen und rechtfertigen einzelne Ausnahmefälle, in denen eine kleine Einbuße vielleicht vorkommen mag, jedenfalls nicht die Bildung eines besonderen Reservefonds. Drittens hat man den Reservefond eine Versicherungsanstalt genannt, welche erhebliche Verluste einer Rechnungsperiode auf mehrere Rechnungsperioden zu vertheilen und somit weniger fühlbar zu machen bestimmt sei. Dagegen ist zunächst darauf aufmerksam zu machen, daß Consumvereine keine gewagten Geschäfte, nicht einmal wie die Vorschußvereine Creditgeschäfte, sondern Baargeschäfte betreiben. Erhebliche Verluste können die Consumvereine daher kaum anders treffen, wie durch Untreue ihrer Beamten. Gegen diese Verluste aber sich durch einen Reservefond gewissermaßen zu versichern, hat in vielen Beziehungen sein Mißliches. Einmal ist ein starker Reservefond, welcher derartige Verluste weniger fühlbar macht, gerade geeignet die Verwaltung in der Ueberwachung ihrer Beamten lässig zu machen. Sodann fehlt für die Berechnung der nothwendigen Höhe solchen Reservefonds, und des Beitrags der einzelnen Rechnungsperiode zu demselben, jeder Anhalt, auch kann es kommen, daß gerade dann ein solcher Verlust eintritt, wo der Reservefond zu dessen Deckung die Mittel noch nicht angesammelt hat. Der Zweck der Versicherung wird dadurch vereitelt. Es ist gewiß richtig, daß im Fall eines Verlustes die Mitglieder das Abschreiben von den Antheilen weit schmerzlicher empfinden, als die Deckung aus dem Reservefond, aber diesem außerordentlichen Fall gegenüber darf man nicht vergessen, daß die Bildung eines Reservefonds einen regelmäßigen Abzug von dem Gewinn und für die neu eintretenden Mitglieder ein Eintrittsgeld behufs Einkauf in den bereits angesammelten Fond zur nothwendigen Folge hat. Namentlich der letztere Umstand kommt bei Consumvereinen um so stärker in Betracht, je mehr

ihr Gedeihen von einem zahlreichen durch nichts erschwerten Beitritt von Mitgliedern bedingt wird. Das Beispiel der Aktiengesellschaften endlich kann für den Reservefond nicht herangezogen werden, weil hier der Reservefond bei der Unkündbarkeit der Aktien nichts anders ist wie ein zur Verstärkung des Geschaftskapitals den Aktien zugeschriebener Gewinn. Mit der Aktie wird von dem aus der Gesellschaft ausscheidenden Mitgliede stets auch der betreffende Antheil am Reservefond übertragen, wie der Courswerth der Aktien deutlich wahrnehmen läßt, während in den Genossenschaften für den Ausscheidenden der ideelle Antheil am Reservefond verloren geht. — Die englischen Consumvereine kennen unseres Wissens keinen Reservefond; unter den deutschen Vereinen ist derselbe gerade bei den entwickeltsten Vereinen am geringsten. Einzelne kleinere deutsche Vereine sind allerdings auf die frühzeitige Bildung eines Reservefonds sehr bedacht und befolgen damit eine entgegengesetzte Praxis wie große Erwerbsgesellschaften. Während bei diesen die Gründer mit besonderen Vortheilen den späteren Mitgliedern gegenüber bedacht werden, muthet man umgekehrt hier den ersten Mitgliedern zu, für die späteren einen großen Reservefond anzusammeln, und gefährdet damit das Wachsthum des ganzen Vereins. Der Verband der Berliner Consumvereine hat sich in Erwägung dessen gegen die Bildung von Reservefonds ausgesprochen; die Berathung eines desfallsigen Antrages ist auf dem Allgemeinen Vereinstage zu Kassel vertagt worden.

Was nun das **Verhältniß der Vertheilung des Gewinns auf die Antheile** anbelangt, so wird von dem Gewinn ein ganz bestimmter Betrag zur Verzinsung der Antheile verwandt und der Rest nach Maßgabe der durch den Verein bezogenen Waaren vertheilt. Wir haben schon mehrfach Gelegenheit gehabt auf die Vortrefflichkeit dieser sämmtlichen englischen Vereinen eigenthümlichen Art der Gewinnvertheilung hinzuweisen; einmal wird durch die Verzinsung der Antheile eine Vergütung für deren Ungleichheit gewährt, anderntheils

giebt die Gewinnvertheilung nach dem Waarenbezug den Mitgliedern einen außerordentlichen Reiz, diesen Waarenbezug dem Verein in möglichst ausgedehnter und stetiger Weise zu Theil werden zu lassen. Da dieser Waarenbezug durch §. 1 in den Grenzen des Haushaltungsbedarfs gehalten wird, so ist auch dafür gesorgt, daß diese Art der Gewinnvertheilung sich nicht allzusehr von dem Princip der Gleichheit unter den Mitgliedern entfernt. Der Allgemeine Vereinstag zu Mainz hat in Uebereinstimmung hiermit 1864 einen Antrag „die Vertheilung der Dividenden in Consumvereinen nicht nach der Summe der entnommenen Waaren, sondern nach dem Guthaben der Mitglieder vorzunehmen", abgelehnt.

Dasselbe Princip wie für die Gewinnvertheilung auch der Verlustvertheilung zum Grunde zu legen, geht aus praktischen Gründen nicht an. Stände dann nämlich am Rechnungsabschluß ein Verlust zu befürchten, so würde das Mitglied sich der Entnahme von Waaren aus dem Verein schon deßhalb enthalten, um seinen Verlustantheil nicht zu vergrößern. Auch würde nach größeren Verlusten es kaum ein Mittel geben, den Gesammtbetrag der von einem Mitglied entnommenen Waaren richtig festzustellen.

Man ist daher genöthigt für die Verlustvertheilung das der Gewinnvertheilung und dem ganzen Wesen des Vereins zunächst entsprechende Princip der Vertheilung nach Köpfen anzunehmen. Es erscheint dies um so unbedenklicher, je seltener in einem Consumverein Verluste vorkommen werden, welche eine Abschreibung von den Antheilen erforderlich machen. — Die meisten bestehenden Vereine haben es sogar nicht einmal nöthig befunden, über Verlustvertheilung in ihren Statuten überhaupt etwas zu bemerken.

Im Einzelnen ist noch Folgendes zu bemerken. — Die englischen Vereine verzinsen aus dem Gewinn die Antheile mit 5 Proc. jährlich. Dieser Zinssatz erscheint angemessen, wenn man das größere Risiko berücksichtigt, welches ein solcher Geschäftsantheil vor dem nur einen Zinssatz von durchschnitt-

lich 3½ Proc. gewährenden Einlagen in öffentliche Sparkassen voraus hat. Zur leichteren Berechnung ist in obigem Entwurf ein Zinssatz von vierteljährlich 4 Pf. auf den Thaler angenommen, was jährlich 4⁴⁄₉ Proc. ausmacht. Ebenfalls zur Erleichterung der bei einer großen Mitgliederzahl ohnedies sehr mühsamen Gewinnvertheilung kommen nur die vollen Thaler in Rechnung. Diese Thäler müssen außerdem während der ganzen Rechnungsperiode im Geschäft gesteckt haben, also schon bei dem vorherigen Rechnungsabschluß, das heißt bei Beginn des letzten Quartals und vor der das verflossene Quartal treffenden Gewinnvertheilung im Antheilconto des Mitgliedes gebucht worden sein. — Bei der Vertheilung des übrigen Geschäftsgewinns nach Maßgabe des Waarenbezuges kommen alle Waaren in Berechnung, welche das Mitglied durch den Verein bezogen hat, also auch alle durch Markengeschäfte bezogenen Waaren. In Vereinen, welche nur Markengeschäfte betreiben, wird der Gewinn in der Regel für jede Markensorte besonders, dem darauf gewährten Rabatt entsprechend, berechnet. In anderen wie Markenvereinen ist aber eine solche Berechnung nicht nur praktisch unausführbar, sondern auch aus dem Grunde grundsätzlich falsch, weil hier die Geschäfte ein einheitliches Ganze bilden und die einzelnen Artikel sich in ihren Absatzverhältnissen wechselweise bedingen. Ueber die praktische Ausführung der in diesem Statutentwurf bestimmten Gewinnvertheilung, namentlich die Feststellung des Gesammtbetrages der von den einzelnen Mitgliedern bezogenen Waaren siehe das Kapitel über die Buch- und Kassenführung, besonders Abschnitt I. C. und III. D. Was im Einzelnen die Verlustvertheilung anbelangt, so geschieht dieselbe in der Weise, daß der Verlust zunächst unter die Gesammtzahl der Mitglieder zu gleichen Theilen vertheilt wird. Sollte alsdann der Verlustantheil die Antheile einzelner Mitglieder übersteigen, so würden die ausfallenden Verlustantheile wiederum zu gleichen Theilen unter die Mitglieder zu vertheilen, deren Antheile noch nicht erschöpft sind. In dieser Weise wird bis zur Deckung des

ganzen Verlustes oder der Erschöpfung aller Antheile fortgefahren. Für den letzteren Fall sind über die Deckung des noch übrigen Verlustes keine Bestimmungen in unserem Statutentwurf vorgesehen worden, weil es uns als eine vergebliche Mühe erscheint, für solchen Fall passende Bestimmungen im Voraus auszusinnen. Noch erübrigt uns eine Besprechung des §. 5 des Entwurfes: **Rechnungsabschluß** erfolgt vierteljährlich an dem dem Schluß des Kalenderquartals zunächst liegenden Sonntage. In allen uns bekannten englischen Vereinen findet der Abschluß vierteljährlich statt. Bei dem raschen Kapitalsumschlag in einem Consumverein, der Stetigkeit des Geschäftsgangs, dem Fernbleiben von allen eine längere Abwicklung bedingenden Creditgeschäften, erscheint die Annahme solcher kurzer Rechnungsperioden sehr wohl zulässig. Praktisch verursacht der öftere Abschluß zwar eine größere Mühe, gewährt dafür aber auch eine sehr erhebliche Sicherheit für eine ordentliche und treue Verwaltung, sowie eine klare Uebersicht über die Geschäftsentwicklung. Zu einer Nothwendigkeit werden aber kurze Rechnungsperioden auch in Deutschland durch Annahme der englischen Grundsätze über Gewinnvertheilung und der englischen Methode der Gewinnberechnung. Je öfter der Termin sich wiederholt, an welchem der Gewinnantheil des Mitgliedes klargestellt wird, um so lebhafter wird der Reiz in dem Mitgliede erhalten, durch stetigen und reichlichen Waarenbezug vom Verein zur Vermehrung seines Gewinnantheils beizutragen. Auch ist kaum abzusehen wie ohne Vierteljahrsabschluß die Berechnung des Gewinnantheils des einzelnen Mitgliedes nach dem Gesammtbetrag der von ihm entnommenen Waaren ausführbar wäre. Siehe das Nähere darüber im Kapitel über die Buch- und Kassenführung Abschnitt I. C. und III. D.

An einem Sonntage muß der Rechnungsabschluß erfolgen, weil an diesem Tage die Vorstandsmitglieder die beste Zeit haben zur Aufnahme der Inventur u. s. w.

Wir gehen nunmehr über zu den **Normen über die**

Verwaltungsorgane des Vereins und lassen die betreffenden Paragraphen im Zusammenhange folgen:

§. 9. Die **Generalversammlung** wird berufen acht Tage vorher durch Anschlag in den Vereinslokalen und mindestens 48 Stunden vorher durch die N.'sche Zeitung unter Angabe der Gegenstände, über welche beschlossen werden soll. — In der Generalversammlung hat jedes anwesende Mitglied eine Stimme und entscheidet die Mehrheit der Stimmen.

§. 10. Die Generalversammlung überträgt die Führung der Vereinsgeschäfte auf die Dauer eines Kalenderjahres einem Verwaltungsrathe von (15) durch Stimmzettel gewählten Mitgliedern.

§. 11. Die Generalversammlung behält sich jedoch die Beschlußfassung vor über:

Abänderung der Statuten, — Vertheilung von Gewinn und Verlust, — Zahl der Vereinslokale, — Anlage von Vereinsgeldern außerhalb des Geschäfts, — außerordentliche Einnahmen und Ausgaben im Betrage von mehr als hundert Thalern, — Verträge, welche wiederkehrende Verpflichtungen für den Verein begründen und nicht jeder Zeit mit einer längstens dreimonatlichen Kündigungsfrist gelöst werden können, — Höhe und Bedingungen aufzunehmender Darlehen, — Festsetzung der von Kassen- und Magazinverwaltern zu leistenden Cautionen, beziehungsweise Bestätigung der ohne Caution zu solchen Stellungen Berufenen, — Entschädigungen der Mitglieder des Verwaltungsrathes für Mühewaltungen jeder Art.

§. 12. Die Generalversammlung hat die oberste Aufsicht über die Geschäftsführung und ist für Beschwerden aller Art letzte Instanz; sie wählt für jeden Rechnungsabschluß **Revisoren**, nach deren Bericht sie Decharge ertheilt. Die Revisoren haben ihren Bericht vorher zur Kenntnißnahme des Verwaltungsraths zu bringen.

§. 13. Der **Verwaltungsrath** ist beschlußfähig bei Anwesenheit der Hälfte seiner Mitglieder und beschließt nach

Stimmenmehrheit; er wählt einen Vorsitzenden und dessen Stellvertreter. Der Vorsitzende ist verpflichtet, den Verwaltungsrath mindestens einmal allmonatlich und außerdem so oft zu berufen, wie drei Mitglieder des Verwaltungsrathes es verlangen.

§. 14. Der Verwaltungsrath beruft und leitet durch seinen Vorsitzenden die Generalversammlungen. Die Berufung muß erfolgen innerhalb drei Wochen nach Ablauf des Rechnungsquartals, und außerdem so oft, wie 25 Vereinsmitglieder oder fünf Mitglieder des Verwaltungsrathes es unter Angabe des Zweckes schriftlich verlangen.

§. 15. Der Verwaltungsrath wählt aus seiner Mitte die Direktion, bestehend aus einem Direktor, dessen Stellvertreter und (2) Beisitzern. Lagerhalter, Lieferanten, Agenten oder Concurrenten des Vereins können nicht Mitglieder der Direktion sein.

§. 16. Der Verwaltungsrath überträgt der Direction die weitere Geschäftsführung, behält sich jedoch die Beschlußfassung vor über:

Ausschluß von Mitgliedern, wobei Stimmeneinhelligkeit obwalten muß, — außerordentliche Einnahmen und Ausgaben im Betrage von zehn bis einschließlich hundert Thalern, — Verträge, welche wiederkehrende Verpflichtungen für den Verein begründen, sofern die Beschlußfassung darüber nicht der Generalversammlung vorbehalten ist (§. 11), — Einkäufe von ganz ungewöhnlichem Belang, — Grundsätze der Buchführung.

§. 17. Der Verwaltungsrath führt über die Direktion die Aufsicht und entscheidet über die gegen dieselbe erhobenen Beschwerden. Er kann durch seine Mitglieder zu jeder Zeit eine Revision des gesammten Geschäftsbetriebes vornehmen lassen, und ist befugt, Mitglieder der Direktion bis zur Entscheidung durch die sofort zu berufende Generalversammlung ihres Amtes zu entheben und für einstweilige Führung der laufenden Geschäfte andere Verwaltungsrathsmitglieder zu bestellen. An der Abstimmung über Anträge aus diesem Para-

graphen nehmen die Verwaltungsrathsmitglieder, welche zur Direction gehören, nicht Theil.

§. 18. Die Direktion tritt mindestens einmal allwöchentlich zusammen und beschließt nach Stimmenmehrheit über Waarenbezug und Waarenvertheilung, alle sich nicht schon aus diesen Beschlüssen ergebenden oder Generalversammlung und Verwaltungsrath zur Beschlußfassung vorbehaltenen (§. 11 und §. 16) Einnahmen und Ausgaben, die Aufnahme von Mitgliedern, so wie die Besorgung der Vereinsgeschäfte durch einzelne Mitglieder der Direktion oder dazu besonders Angestellte.

§. 19. Zur rechtsverbindlichen Zeichnung des Vereins gehört die Unterschrift des Direktors und seines Stellvertreters oder Eines dieser Beiden und eines Beisitzers der Direction.

Der vorstehende Entwurf bezeichnet als Verwaltungsorgane des Vereins die Generalversammlung, den Verwaltungsrath, die Revisoren und die Direktion. Diesen Organen sind gewisse Befugnisse vorbehalten; die Besorgung aller übrigen Vereinsgeschäfte geschieht nach Anordnung der Direktion durch einzelne Mitglieder der Direktion oder dazu besonders angestellte Personen. Das umgekehrte Princip, Alles, was nicht ausdrücklich besonderen Organen vorbehalten ist, der Generalversammlung zuzuweisen, ist in Consumvereinen nicht durchführbar. Man hat dort so oft über unbedeutende Dinge, welche sich im Voraus nicht rubriciren lassen, Anordnungen zu treffen, daß ein solcher allgemeiner Vorbehalt der Generalversammlung fortwährende Geschäftsstockungen veranlassen würde. Auch liegt die Gefahr nahe, daß bei einer derartigen praktisch undurchführbaren Statutenbestimmung sämmtliche Statutenbestimmungen über die Abgrenzung der Befugnisse nicht innegehalten werden und die größte Willkür einreißt.

Bei Abmessung der Befugnisse der Generalversammlung sind derselben, abgesehen von ihrem Oberaufsichtsrecht und Entscheidungsrecht als Beschwerdeinstanz, die gesetzgebende Gewalt, das Recht der Statutenänderung und der Vertheilung von

Gewinn und Verlust und daneben solche Beschlüsse vorbehalten, welche für die Grenzen der Vereinsthätigkeit, den Umfang des Geschäftsbetriebes, eine maßgebende Bedeutung haben. Dahin gehört namentlich die Festsetzung der Zahl der Verkaufslokale und die Bestimmung über aufzunehmende oder anzulegende Gelder. Daneben auch den Abschluß aller Contrakte, welche eine wiederkehrende Verpflichtung für den Verein begründen (wohin also namentlich Mieth- und Dienstverträge zu rechnen sind), der Generalversammlung vorzubehalten, erachten wir nicht für zweckmäßig. Die Beurtheilung von Miethverträgen setzt eine Kenntniß der betreffenden Lokale voraus, wie sie einer großen Versammlung nicht beiwohnen kann. Die Genehmigung aller Dienstverträge der Generalversammlung zu unterbreiten, halten wir ebenso für unzweckmäßig, nicht minder auch die Wahl der Direktionsmitglieder durch dieselbe. Die Beamten des Vereins müssen ja nicht nur allgemeines Vertrauen in ihre Rechtlichkeit und ihren guten Willen genießen, sondern auch zu ihren Stellungen technisch befähigt sein. Diese besondere technische Befähigung des einzelnen Menschen im Verhältniß zu den Anforderungen des Vereins zu beurtheilen, fällt einer aus vielen Hunderten, vielleicht aus mehreren Tausenden bestehenden Generalversammlung sehr schwer. Noch mißlicher, als über die Berufung der Beamten zu urtheilen, würde es sein, in einer großen Generalversammlung über die Nothwendigkeit oder Angemessenheit der Entlassung eines Beamten zu verhandeln. Die Generalversammlung muß daher sich damit begnügen, daß ohne ihre Genehmigung kein Beamter mit einer längeren als dreimonatlichen Kündigungsfrist angestellt werden kann und daß auch die vom Verwaltungsrath gewählten Kassen- und Magazinverwalter, welche die von ihr vorgeschriebenen Cautionen etwa nicht zu leisten vermögen, ihrer Bestätigung bedürfen. — Aus demselben Grunde, aus welchem die Entlassung von Beamten in Generalversammlungen mißlich zu erörtern ist, empfiehlt es sich auch, die Ausschließung von Mitgliedern in erster Instanz dem Verwaltungsrath zu übertragen. Dergestalt

kann die Frage der Ausschließung nur dann an die Generalversammlung kommen, wenn das ausgeschlossene Mitglied an dieselbe förmlich Rekurs ergreift und seine Wiederaufnahme beantragt.

Nothwendig erscheint es dagegen, alle Gehalte, Remunerationen und dergleichen, welche Mitglieder des Verwaltungsrathes vom Verein für Dienstleistungen dieser oder jener Art zu empfangen haben, von Bewilligungen der Generalversammlung abhängig zu machen. Man hält dadurch vom Verwaltungsrath üble Nachreden wie innere Zwistigkeiten in gleicher Weise fern. Derartige Bewilligungen der Generalversammlung brauchen ja nicht für jede Person besonders festgesetzt zu werden, sondern es kann darüber unter Voraussetzung bestimmter Leistungen ein für allemal beschlossen werden.

Je wichtigere Befugnisse die Generalversammlung aus dem letzteren Grunde einem von ihr gewählten engeren Ausschuß übertragen muß, um so mehr empfiehlt es sich, die Amtsdauer dieses Ausschusses nur kurz zu bemessen. Die Wahl der Mitglieder nur auf ein Kalenderjahr, ermöglicht es namentlich den im Wachsthum begriffenen Vereinen aus den neu hinzugetretenen Mitgliedern weniger geeignete Persönlichkeiten im Verwaltungsrath durch geeignetere zu ersetzen. Dieser Verwaltungsrath soll nun nicht nur über die erwähnten Fragen persönlicher Natur und den Abschluß gewisser Contrakte entscheiden, sondern auch alle vor die Generalversammlung kommenden Angelegenheiten vorberathen. Nach beiden Seiten hin muß es wünschenswerth erscheinen, daß der Verwaltungsrath durch eine größere Zahl von Mitgliedern allseitig begründete und unbefangene Beschlüsse verbürgt, ohne dabei in seinen Berathungsformen schwerfällig zu werden. Die Zahl von fünfzehn Mitgliedern erscheint aus diesen Gründen für den Verwaltungsrath gerade angemessen. Diese Zahl wäre dagegen viel zu groß, wollte man dem Verwaltungsrath im Ganzen auch die Ordnung aller laufenden Geschäfte, insbesondere die Bestimmung über den Einkauf von

Waaren und den Verkaufspreis übertragen. Nur die Genehmigung ungewöhnlich großer Einkäufe und erheblicher außerordentlicher Ausgaben behalte man dem ganzen Verwaltungsrath vor; denn solche außerordentlichen Ausgaben können in der Regel einige Zeit verschoben werden und durch den Vorbehalt über die Genehmigung von ungewöhnlich großen Einkäufen verhindert der Verwaltungsrath etwaige Spekulationsgeschäfte der Direktion. Was die anderen Befugnisse betrifft, so haben einzelne Vereine dieselben wohl in die Hände einer einzigen Person, eines Direktors gelegt. Davon glauben wir aber entschieden abrathen zu müssen; es entsteht dadurch ein mit dem Vereinswesen nicht verträgliches Uebergewicht des Direktors im Verein, was von demselben namentlich in Bezug auf den Einkauf der Waaren sehr mißbraucht werden kann. Auch verträgt sich die collegialische Form der Direktion bei der Stetigkeit des Geschäftsganges eines Consumvereins und dem Fernbleiben desselben von allen gewagten Geschäften sehr wohl mit den Anforderungen einer prompten Geschäftsführung. Allerdings muß diese Direction der einzige engere Ausschuß des Verwaltungsrathes sein; besondere Kommissionen daneben, wie z. B. für den Einkauf, die Kassencontrole, die Vertretung nach Außen, sind unpraktisch und führen entweder zu Stockungen im Geschäftsgang oder zu Eigenmächtigkeiten und Uebergriffen, wodurch dann diese künstliche Trennung der Befugnisse praktisch wieder aufgehoben wird. Es darf aber die Direktion nicht mehr als höchstens vier Mitglieder zählen. Bei Vorschußvereinen hat die größere Zahl des disponirenden Ausschusses den besonderen Grund, daß dadurch eine größere Bekanntschaft des Ausschusses mit den persönlichen Verhältnissen der Creditsuchenden verbürgt wird. Die Direktionsmitglieder werden aus den Mitgliedern des Verwaltungsrathes gewählt und bleiben auch Mitglieder desselben. Es würde widersinnig sein, dieselben als die mit den Einzelheiten des Geschäfts Vertrautesten von der Berathung und Beschlußfassung über die wichtigeren zu den Befugnissen des ganzen Verwaltungsraths gehörigen Gegen=

stände auszuschließen. Auch steht nichts im Wege, daß Beamte, welche der Direktion geschäftlich untergeordnet sind, wie z. B. der Kassirer, zu Direktionsmitgliedern gewählt werden. Nur der Lagerhalter ist von dieser Wahl ausdrücklich ausgeschlossen; in größeren Vereinen zwar steht dessen Wahl überhaupt nicht zu befürchten, in kleineren Vereinen aber würde durch solche Doppelstellung ein das Vereinswesen und die Controle gefährdendes Uebergewicht desselben in der Verwaltung entstehen. — Von der Wahl zu Direktionsmitgliedern sind auch alle Lieferanten, Agenten oder Concurrenten des Vereins ausgeschlossen. Niemand kann zweien Herren dienen! Aus gleichem Grunde dürften diese Personen allerdings auch nicht Mitglieder des Verwaltungsrathes sein; aber dort tritt in der größeren Zahl ihr Einfluß so weit zurück, daß man um der technischen Kenntnisse willen, welche sie in die Verwaltung mitbringen, ihre Wahl nicht von vornherein durch das Statut auszuschließen braucht.

Die Direktion kann die ihr übertragenen Befugnisse nicht in beliebiger Weise weiter übertragen, sondern ist durch das Statut in dieser Beziehung nach zwei Richtungen gebunden. Einmal können Beschlüsse über Waarenbezug und Waarenvertheilung, über alle sich nicht schon aus diesen Beschlüssen ergebenden oder Generalversammlung und Verwaltungsrath zur Beschlußfassung vorbehaltenen Einnahmen und Ausgaben, so wie über die Aufnahme von Mitgliedern nur in förmlichen Sitzungen der Direktion gefaßt werden. Sodann gehört zur recht verbindlichen Zeichnung des Vereins die Unterschrift des Direktors und seines Stellvertreters oder Eines dieser Beiden und eines Beisitzers der Direktion. — In allen übrigen Beziehungen ist über die Vertheilung der Geschäfte innerhalb und unter der Direktion statutenmäßig nichts festgesetzt. Es kann also z. B. die Korrespondenz über den Waarenbezug oder die Buch- und Kassenführung einer oder zwei Personen, Direktionsmitgliedern oder außerhalb der Direktion stehenden Personen, übertragen werden. Eben dadurch, daß das Statut in

dieser Beziehung nicht vorgreift, gewinnt es die Elasticität, sich dem Verein in allen Stadien seiner Entwicklung anzupassen und braucht nicht fast halbjährlich Abänderungen zu erleiden. Die größere Geschäftsausdehnung in einem Verein wird es von selbst mit sich bringen, daß sich eine größere Arbeitstheilung ausbildet, womit sich denn auch das unter der Direktion stehende Personal vermehrt. Es werden dann wie in Zürich unter der Direktion außer dem Verkaufspersonal Faktoren, Commis und Magazinarbeiter thätig sein und die Direktion selbst bildet sich mehr und mehr zur Aufsichtsbehörde um.

Zwischen der schwierig zu berufenden Generalversammlung und der disponirenden Direktion bedarf es noch einer beständigen Aufsichtsbehörde. Es würde die Organisation zu künstlich machen, wollte man hierfür neben dem Verwaltungsrath noch ein besonderes Organ schaffen. Es empfiehlt sich daher, den Verwaltungsrath in der Weise auch als Aufsichtsrath für die Direktion hinzustellen, daß die Mitglieder der Direktion in Fällen, wo der Verwaltungsrath als Aufsichtsrath thätig ist, sich der Abstimmung im Verwaltungsrath enthalten müssen. Freilich übt auch der Verwaltungsrath, soweit er in erster Instanz gewisse unmittelbar geltende Beschlüsse faßt, eine verwaltende Thätigkeit; diese ist aber nicht so groß, daß sie die Generalversammlung nicht unmittelbar beaufsichtigen könnte. Ueberdies ist die Wahl der Revisoren für den Quartalsabschluß in die Hände der Generalversammlung gelegt und es damit dieser freigegeben, für dieses Amt Personen zu wählen, zu welchen sie ein besonderes Vertrauen hat; sie darf ja Personen innerhalb oder außerhalb des Verwaltungsrathes dazu nehmen. Die genannten Revisoren berichten zwar an die Generalversammlung unmittelbar, haben aber ihren Bericht vorher zur Kenntnißnahme des Verwaltungsrathes zu bringen, um dessen Mitgliedern Gelegenheit zu geben, Irrthümer zu berichtigen oder Entgegnungen für die Generalversammlung vorzubereiten. — Was noch das Aufsichtsrecht des Verwaltungsraths über die Direktion betrifft, so ist demselben die Befugniß zu Allem

gegeben, was dazu gehört, ihm Klarheit über den gesammten Geschäftsbetrieb zu verschaffen, er hat also das Recht, die Art der Buchführung zu bestimmen, einzelne seiner Mitglieder zur Revision der Bücher, der Kassen-, Marken- und Waarenbestände zu deputiren u. s. w. Zugleich ist dem Verwaltungsrath die Macht gegeben, die Ausführung eigenmächtiger oder schädlicher Maßnahmen der Direktion dadurch zu verhindern, daß er die Mitglieder derselben ihres Amtes enthebt und die Sache zur Entscheidung der Generalversammlung bringt. Andererseits vermag auch die Direktion willkürliche oder das Vereinsinteresse gefährdende Beschlüsse des Verwaltungsrathes dadurch unschädlich zu machen, daß sie an die Generalversammlung rekurrirt und bis zu deren Entscheidung die Beschlüsse des Verwaltungsrathes unausgeführt läßt. Verwaltungsrath und Direktion können sich dergestalt gegenseitig wirksam controliren.

Die vorbeschriebene Einrichtung der Verwaltung eines Consumvereins scheint uns zugleich der Selbstverwaltung der Mitglieder den weitesten Spielraum zu geben, ohne dabei doch den Geschäftsgang durch eine allzu künstliche und zusammengesetzte Organisation zu erschweren. Allerdings kann nur bei Selbstverwaltung der Mitglieder das Vereinsleben wahrhaft gedeihen, andererseits aber bringt auch zuviel Parlamentarismus in der Verwaltung des Consumvereins gar leicht den Geschäftsgang ins Stocken. Die deutschen Vereine haben sich, glauben wir, vornehmlich vor dem letzteren Fehler zu hüten.

Zu §. 19, die Vertretung des Vereins nach Außen betreffend, sei noch bemerkt, daß die darin enthaltene Vollmacht für die prozessualische Vertretung des Vereins nur von geringer praktischer Bedeutung ist. Im Prozeßgang kann ihre Gültigkeit durch Ableugnung der Gültigkeit sowohl des Statuts, als der auf Grund desselben vollzogenen Wahlen angefochten werden und wird der Beweis dann schwer zu führen sein. Bis den Genossenschaften durch die Gesetzgebung Erleichterungen für ihre Rechtslegitimation gewährt sein werden,

empfiehlt es sich daher, Verträge, aus welchen der Consumverein möglicherweise in die Nothwendigkeit gerathen kann, bei Gericht klagbar zu werden, auf den Namen einzelner Vorstandsmitglieder abzuschließen; vergleiche auch das Schema zu einem Lagerhaltervertrag in dem Kapitel über die Waarenvertheilung.

Den Vorschußvereinen im Gebiete des Preußischen Landrechts empfiehlt Schulze-Delitzsch, ungeachtet der Schwierigkeit der Legitimation, eine Prozeßvollmacht in nachstehender Fassung in das Statut aufzunehmen: „Der Vorsitzende, Kassirer und Schriftführer, Jeder von ihnen für sich allein, ist ermächtigt, Namens und in Vollmacht des Vereins Klagen anzustellen, sich auf solche einzulassen, überhaupt Prozesse zu führen, darin Vergleiche abzuschließen, Eide zu de- und referiren, die ergehenden Definitiventscheidungen anzunehmen und alle zuständige Rechtsmittel dagegen einzulegen, auch sich zu allen diesen Handlungen einen anderweiten Bevollmächtigten zu substituiren.“

§. 20. Die **Auflösung** des Vereins erfolgt nach dem Beschluß von zwei mit einer Zwischenzeit von vier Wochen stattfindenden Generalversammlungen. Ein solcher Beschluß erheischt die Zustimmung von drei Vierteln der anwesenden Mitglieder. Ein sich bei der Liquidation ergebender Ueberschuß oder Defekt wird zu gleichen Theilen unter die Mitglieder vertheilt.

Zur Verhütung einer leichtsinnigen Auflösung empfiehlt sich, den desfallsigen Beschluß an erschwerende Formen zu knüpfen. — Die Vertheilung des Ueberschusses oder Defektes bei der Liquidation zu gleichen Theilen unter die Mitglieder folgt aus dem die Gleichheit der Rechte und Pflichten überall bedingenden Wesen des Vereins.

---

graphen nehmen die Verwaltungsrathsmitglieder, welche zur Direction gehören, nicht Theil.

§. 18. Die Direktion tritt mindestens einmal allwöchentlich zusammen und beschließt nach Stimmenmehrheit über Waarenbezug und Waarenvertheilung, alle sich nicht schon aus diesen Beschlüssen ergebenden oder Generalversammlung und Verwaltungsrath zur Beschlußfassung vorbehaltenen (§. 11 und §. 16) Einnahmen und Ausgaben, die Aufnahme von Mitgliedern, so wie die Besorgung der Vereinsgeschäfte durch einzelne Mitglieder der Direktion oder dazu besonders Angestellte.

§. 19. Zur rechtsverbindlichen Zeichnung des Vereins gehört die Unterschrift des Direktors und seines Stellvertreters oder Eines dieser Beiden und eines Beisitzers der Direction.

Der vorstehende Entwurf bezeichnet als Verwaltungsorgane des Vereins die Generalversammlung, den Verwaltungsrath, die Revisoren und die Direktion. Diesen Organen sind gewisse Befugnisse vorbehalten; die Besorgung aller übrigen Vereinsgeschäfte geschieht nach Anordnung der Direktion durch einzelne Mitglieder der Direktion oder dazu besonders angestellte Personen. Das umgekehrte Princip, Alles, was nicht ausdrücklich besonderen Organen vorbehalten ist, der Generalversammlung zuzuweisen, ist in Consumvereinen nicht durchführbar. Man hat dort so oft über unbedeutende Dinge, welche sich im Voraus nicht rubriciren lassen, Anordnungen zu treffen, daß ein solcher allgemeiner Vorbehalt der Generalversammlung fortwährende Geschäftsstockungen veranlassen würde. Auch liegt die Gefahr nahe, daß bei einer derartigen praktisch undurchführbaren Statutenbestimmung sämmtliche Statutenbestimmungen über die Abgrenzung der Befugnisse nicht innegehalten werden und die größte Willkür einreißt.

Bei Abmessung der Befugnisse der Generalversammlung sind derselben, abgesehen von ihrem Oberaufsichtsrecht und Entscheidungsrecht als Beschwerdeinstanz, die gesetzgebende Gewalt, das Recht der Statutenänderung und der Vertheilung von

Gewinn und Verlust und daneben solche Beschlüsse vorbehalten, welche für die Grenzen der Vereinsthätigkeit, den Umfang des Geschäftsbetriebes, eine maßgebende Bedeutung haben. Dahin gehört namentlich die Festsetzung der Zahl der Verkaufslokale und die Bestimmung über aufzunehmende oder anzulegende Gelder. Daneben auch den Abschluß aller Contrakte, welche eine wiederkehrende Verpflichtung für den Verein begründen (wohin also namentlich Mieth- und Dienstverträge zu rechnen sind), der Generalversammlung vorzubehalten, erachten wir nicht für zweckmäßig. Die Beurtheilung von Miethverträgen setzt eine Kenntniß der betreffenden Lokale voraus, wie sie einer großen Versammlung nicht beiwohnen kann. Die Genehmigung aller Dienstverträge der Generalversammlung zu unterbreiten, halten wir ebenso für unzweckmäßig, nicht minder auch die Wahl der Direktionsmitglieder durch dieselbe. Die Beamten des Vereins müssen ja nicht nur allgemeines Vertrauen in ihre Rechtlichkeit und ihren guten Willen genießen, sondern auch zu ihren Stellungen technisch befähigt sein. Diese besondere technische Befähigung des einzelnen Menschen im Verhältniß zu den Anforderungen des Vereins zu beurtheilen, fällt einer aus vielen Hunderten, vielleicht aus mehreren Tausenden bestehenden Generalversammlung sehr schwer. Noch mißlicher, als über die Berufung der Beamten zu urtheilen, würde es sein, in einer großen Generalversammlung über die Nothwendigkeit oder Angemessenheit der Entlassung eines Beamten zu verhandeln. Die Generalversammlung muß daher sich damit begnügen, daß ohne ihre Genehmigung kein Beamter mit einer längeren als dreimonatlichen Kündigungsfrist angestellt werden kann und daß auch die vom Verwaltungsrath gewählten Kassen- und Magazinverwalter, welche die von ihr vorgeschriebenen Cautionen etwa nicht zu leisten vermögen, ihrer Bestätigung bedürfen. — Aus demselben Grunde, aus welchem die Entlassung von Beamten in Generalversammlungen mißlich zu erörtern ist, empfiehlt es sich auch, die Ausschließung von Mitgliedern in erster Instanz dem Verwaltungsrath zu übertragen. Dergestalt

kann die Frage der Ausschließung nur dann an die Generalversammlung kommen, wenn das ausgeschlossene Mitglied an dieselbe förmlich Rekurs ergreift und seine Wiederaufnahme beantragt.

Nothwendig erscheint es dagegen, alle Gehalte, Remunerationen und dergleichen, welche Mitglieder des Verwaltungsrathes vom Verein für Dienstleistungen dieser oder jener Art zu empfangen haben, von Bewilligungen der Generalversammlung abhängig zu machen. Man hält dadurch vom Verwaltungsrath üble Nachreden wie innere Zwistigkeiten in gleicher Weise fern. Derartige Bewilligungen der Generalversammlung brauchen ja nicht für jede Person besonders festgesetzt zu werden, sondern es kann darüber unter Voraussetzung bestimmter Leistungen ein für allemal beschlossen werden.

Je wichtigere Befugnisse die Generalversammlung aus dem letzteren Grunde einem von ihr gewählten engeren Ausschuß übertragen muß, um so mehr empfiehlt es sich, die Amtsdauer dieses Ausschusses nur kurz zu bemessen. Die Wahl der Mitglieder nur auf ein Kalenderjahr, ermöglicht es namentlich den im Wachsthum begriffenen Vereinen aus den neu hinzugetretenen Mitgliedern weniger geeignete Persönlichkeiten im Verwaltungsrath durch geeignetere zu ersetzen. Dieser Verwaltungsrath soll nun nicht nur über die erwähnten Fragen persönlicher Natur und den Abschluß gewisser Contrakte entscheiden, sondern auch alle vor die Generalversammlung kommenden Angelegenheiten vorberathen. Nach beiden Seiten hin muß es wünschenswerth erscheinen, daß der Verwaltungsrath durch eine größere Zahl von Mitgliedern allseitig begründete und unbefangene Beschlüsse verbürgt, ohne dabei in seinen Berathungsformen schwerfällig zu werden. Die Zahl von fünfzehn Mitgliedern erscheint aus diesen Gründen für den Verwaltungsrath gerade angemessen. Diese Zahl wäre dagegen viel zu groß, wollte man dem Verwaltungsrath im Ganzen auch die Ordnung aller laufenden Geschäfte, insbesondere die Bestimmung über den Einkauf von

Waaren und den Verkaufspreis übertragen. Nur die Genehmigung ungewöhnlich großer Einkäufe und erheblicher außerordentlicher Ausgaben behalte man dem ganzen Verwaltungsrath vor; denn solche außerordentlichen Ausgaben können in der Regel einige Zeit verschoben werden und durch den Vorbehalt über die Genehmigung von ungewöhnlich großen Einkäufen verhindert der Verwaltungsrath etwaige Spekulationsgeschäfte der Direktion. Was die anderen Befugnisse betrifft, so haben einzelne Vereine dieselben wohl in die Hände einer einzigen Person, eines Direktors gelegt. Davon glauben wir aber entschieden abrathen zu müssen; es entsteht dadurch ein mit dem Vereinswesen nicht verträgliches Uebergewicht des Direktors im Verein, was von demselben namentlich in Bezug auf den Einkauf der Waaren sehr mißbraucht werden kann. Auch verträgt sich die collegialische Form der Direktion bei der Stetigkeit des Geschäftsganges eines Consumvereins und dem Fernbleiben desselben von allen gewagten Geschäften sehr wohl mit den Anforderungen einer prompten Geschäftsführung. Allerdings muß diese Direction der einzige engere Ausschuß des Verwaltungsrathes sein; besondere Kommissionen daneben, wie z. B. für den Einkauf, die Kassencontrole, die Vertretung nach Außen, sind unpraktisch und führen entweder zu Stockungen im Geschäftsgang oder zu Eigenmächtigkeiten und Uebergriffen, wodurch dann diese künstliche Trennung der Befugnisse praktisch wieder aufgehoben wird. Es darf aber die Direktion nicht mehr als höchstens vier Mitglieder zählen. Bei Vorschußvereinen hat die größere Zahl des disponirenden Ausschusses den besonderen Grund, daß dadurch eine größere Bekanntschaft des Ausschusses mit den persönlichen Verhältnissen der Creditsuchenden verbürgt wird. Die Direktionsmitglieder werden aus den Mitgliedern des Verwaltungsrathes gewählt und bleiben auch Mitglieder desselben. Es würde widersinnig sein, dieselben als die mit den Einzelheiten des Geschäfts Vertrautesten von der Berathung und Beschlußfassung über die wichtigeren zu den Befugnissen des ganzen Verwaltungsraths gehörigen Gegen-

stände auszuschließen. Auch steht nichts im Wege, daß Beam welche der Direktion geschäftlich untergeordnet sind, wie z. der Kassirer, zu Direktionsmitgliedern gewählt werden. N der Lagerhalter ist von dieser Wahl ausdrücklich ausgeschlosse in größeren Vereinen zwar steht dessen Wahl überhaupt ni zu befürchten, in kleineren Vereinen aber würde durch sol Doppelstellung ein das Vereinswesen und die Controle gefäh dendes Uebergewicht desselben in der Verwaltung entstehen. – Von der Wahl zu Direktionsmitgliedern sind auch alle Li feranten, Agenten oder Concurrenten des Vereins ausgeschlo sen. Niemand kann zweien Herren dienen! Aus gleiche Grunde dürften diese Personen allerdings auch nicht Mitglied des Verwaltungsrathes sein; aber dort tritt in der größer Zahl ihr Einfluß so weit zurück, daß man um der technisch Kenntnisse willen, welche sie in die Verwaltung mitbringe ihre Wahl nicht von vornherein durch das Statut ausz schließen braucht.

Die Direktion kann die ihr übertragenen Befugnisse ni in beliebiger Weise weiter übertragen, sondern ist durch d Statut in dieser Beziehung nach zwei Richtungen gebunde Einmal können Beschlüsse über Waarenbezug und Waarenve theilung, über alle sich nicht schon aus diesen Beschlüssen e gebenden oder Generalversammlung und Verwaltungsrath z Beschlußfassung vorbehaltenen Einnahmen und Ausgaben, wie über die Aufnahme von Mitgliedern nur in förmlich Sitzungen der Direktion gefaßt werden. Sodann gehört z recht verbindlichen Zeichnung des Vereins die Unterschrift d Direktors und seines Stellvertreters oder Eines dieser Beid und eines Beisitzers der Direktion. — In allen übrigen B ziehungen ist über die Vertheilung der Geschäfte innerhalb u unter der Direktion statutenmäßig nichts festgesetzt. Es kan also z. B. die Korrespondenz über den Waarenbezug oder d Buch- und Kassenführung einer oder zwei Personen, Dire tionsmitgliedern oder außerhalb der Direktion stehenden Pe sonen, übertragen werden. Eben dadurch, daß das Statut

dieser Beziehung nicht vorgreift, gewinnt es die Elasticität, sich dem Verein in allen Stadien seiner Entwicklung anzupassen und braucht nicht fast halbjährlich Abänderungen zu erleiden. Die größere Geschäftsausdehnung in einem Verein wird es von selbst mit sich bringen, daß sich eine größere Arbeitstheilung ausbildet, womit sich denn auch das unter der Direktion stehende Personal vermehrt. Es werden dann wie in Zürich unter der Direktion außer dem Verkaufspersonal Faktoren, Commis und Magazinarbeiter thätig sein und die Direktion selbst bildet sich mehr und mehr zur Aufsichtsbehörde um.

Zwischen der schwierig zu berufenden Generalversammlung und der disponirenden Direktion bedarf es noch einer beständigen Aufsichtsbehörde. Es würde die Organisation zu künstlich machen, wollte man hierfür neben dem Verwaltungsrath noch ein besonderes Organ schaffen. Es empfiehlt sich daher, den Verwaltungsrath in der Weise auch als Aufsichtsrath für die Direktion hinzustellen, daß die Mitglieder der Direktion in Fällen, wo der Verwaltungsrath als Aufsichtsrath thätig ist, sich der Abstimmung im Verwaltungsrath enthalten müssen. Freilich übt auch der Verwaltungsrath, soweit er in erster Instanz gewisse unmittelbar geltende Beschlüsse faßt, eine verwaltende Thätigkeit; diese ist aber nicht so groß, daß sie die Generalversammlung nicht unmittelbar beaufsichtigen könnte. Ueberdies ist die Wahl der Revisoren für den Quartalsabschluß in die Hände der Generalversammlung gelegt und es damit dieser freigegeben, für dieses Amt Personen zu wählen, zu welchen sie ein besonderes Vertrauen hat; sie darf ja Personen innerhalb oder außerhalb des Verwaltungsrathes dazu nehmen. Die genannten Revisoren berichten zwar an die Generalversammlung unmittelbar, haben aber ihren Bericht vorher zur Kenntnißnahme des Verwaltungsrathes zu bringen, um dessen Mitgliedern Gelegenheit zu geben, Irrthümer zu berichtigen oder Entgegnungen für die Generalversammlung vorzubereiten. — Was noch das Aufsichtsrecht des Verwaltungsraths über die Direktion betrifft, so ist demselben die Befugniß zu Allem

gegeben, was dazu gehört, ihm Klarheit über den gesammten Geschäftsbetrieb zu verschaffen, er hat also das Recht, die Art der Buchführung zu bestimmen, einzelne seiner Mitglieder zur Revision der Bücher, der Kassen-, Marken- und Waarenbestände zu deputiren u. s. w. Zugleich ist dem Verwaltungsrath die Macht gegeben, die Ausführung eigenmächtiger oder schädlicher Maßnahmen der Direktion dadurch zu verhindern, daß er die Mitglieder derselben ihres Amtes enthebt und die Sache zur Entscheidung der Generalversammlung bringt. Andererseits vermag auch die Direktion willkürliche oder das Vereinsinteresse gefährdende Beschlüsse des Verwaltungsrathes dadurch unschädlich zu machen, daß sie an die Generalversammlung rekurrirt und bis zu deren Entscheidung die Beschlüsse des Verwaltungsrathes unausgeführt läßt. Verwaltungsrath und Direktion können sich dergestalt gegenseitig wirksam controliren.

Die vorbeschriebene Einrichtung der Verwaltung eines Consumvereins scheint uns zugleich der Selbstverwaltung der Mitglieder den weitesten Spielraum zu geben, ohne dabei doch den Geschäftsgang durch eine allzu künstliche und zusammengesetzte Organisation zu erschweren. Allerdings kann nur bei Selbstverwaltung der Mitglieder das Vereinsleben wahrhaft gedeihen, andererseits aber bringt auch zuviel Parlamentarismus in der Verwaltung des Consumvereins gar leicht den Geschäftsgang ins Stocken. Die deutschen Vereine haben sich, glauben wir, vornehmlich vor dem letzteren Fehler zu hüten.

Zu §. 19, die Vertretung des Vereins nach Außen betreffend, sei noch bemerkt, daß die darin enthaltene Vollmacht für die prozessualische Vertretung des Vereins nur von geringer praktischer Bedeutung ist. Im Prozeßgang kann ihre Gültigkeit durch Ableugnung der Gültigkeit sowohl des Statuts, als der auf Grund desselben vollzogenen Wahlen angefochten werden und wird der Beweis dann schwer zu führen sein. Bis den Genossenschaften durch die Gesetzgebung Erleichterungen für ihre Rechtslegitimation gewährt sein werden,

empfiehlt es sich daher, Verträge, aus welchen der Consumverein möglicherweise in die Nothwendigkeit gerathen kann, bei Gericht klagbar zu werden, auf den Namen einzelner Vorstandsmitglieder abzuschließen; vergleiche auch das Schema zu einem Lagerhaltervertrag in dem Kapitel über die Waarenvertheilung.

Den Vorschußvereinen im Gebiete des Preußischen Landrechts empfiehlt Schulze-Delitzsch, ungeachtet der Schwierigkeit der Legitimation, eine Prozeßvollmacht in nachstehender Fassung in das Statut aufzunehmen: „Der Vorsitzende, Kassirer und Schriftführer, Jeder von ihnen für sich allein, ist ermächtigt, Namens und in Vollmacht des Vereins Klagen anzustellen, sich auf solche einzulassen, überhaupt Prozesse zu führen, darin Vergleiche abzuschließen, Eide zu de- und referiren, die ergehenden Definitiventscheidungen anzunehmen und alle zuständige Rechtsmittel dagegen einzulegen, auch sich zu allen diesen Handlungen einen anderweiten Bevollmächtigten zu substituiren."

§. 20. Die **Auflösung** des Vereins erfolgt nach dem Beschluß von zwei mit einer Zwischenzeit von vier Wochen stattfindenden Generalversammlungen. Ein solcher Beschluß erheischt die Zustimmung von drei Vierteln der anwesenden Mitglieder. Ein sich bei der Liquidation ergebender Ueberschuß oder Defekt wird zu gleichen Theilen unter die Mitglieder vertheilt.

Zur Verhütung einer leichtsinnigen Auflösung empfiehlt sich, den desfallsigen Beschluß an erschwerende Formen zu knüpfen. — Die Vertheilung des Ueberschusses oder Defektes bei der Liquidation zu gleichen Theilen unter die Mitglieder folgt aus dem die Gleichheit der Rechte und Pflichten überall bedingenden Wesen des Vereins.

Siebentes Kapitel.

Arten und Gegenstände des Geschäftsbetriebes.

Die Consumvereine können sich außer mit der Vertheilung auch mit der Herstellung von Verbrauchsgegenständen beschäftigen. — Was das Hauptgeschäft der bestehenden Consumvereine, die **Vertheilung** von Verbrauchsmitteln anbelangt, so kann diese in dreifacher Weise geschehen, auf Risiko des Waarenlieferanten, auf Risiko des Waaren empfangenden Mitgliedes oder endlich auf Risiko des ganzen Vereins. Wir unterscheiden im Anschluß hieran drei große Gruppen von Geschäften, die Markengeschäfte, die Commissionsgeschäfte und die Ladengeschäfte eines Consumvereins.

I. Die Markengeschäfte eines Consumvereins. Das Wesen derselben besteht darin, daß der Verein bei Lieferanten für den Fall, daß seine Mitglieder Waaren bei demselben entnehmen, sich für dieselben gewisse Verkaufsmodalitäten ausbedingt, gewöhnlich in einem bestimmten Nachlaß am Verkaufspreise bestehend. Die Gegenleistung des Vereins erwarten die Lieferanten darin zu finden, daß ihnen der Verein durch Empfehlung an seine Mitglieder eine große und stetige Kundschaft verschafft. Dies Markengeschäft hat vor dem Handel auf eigne Rechnung den Vorzug, daß dem Grundsatze der Arbeitstheilung entsprechend, der Handel von Einer Person berufs- und gewerbsmäßig betrieben wird, und daß zur Gründung eines solchen Vereins keine irgendwie nennenswerthen Geldbeiträge der Mitglieder erforderlich sind. Dagegen kommt in Betracht, daß

die Markengemeinschaft bei weitem nicht geeignet ist, ein so festes Band um die Mitglieder zu knüpfen, als der gemeinschaftliche Besitz eines Ladens, eigner Vorräthe und das damit verbundene gemeinschaftliche Risiko. Auf das feste Zusammenhalten der Mitglieder kommt es aber bei Markengeschäften um so mehr an, als darin die einzige Sicherheit liegt, daß der Händler das getroffene Uebereinkommen auch fortbestehen läßt. Oft ist es auch in hohem Grade schwierig festzustellen, ob der Händler die ausbedungenen Vortheile wirklich gewährt, ob er nicht z. B. für den Preisrabatt durch schlechtere Qualität oder ungenaues Maß der Waare sich einen Ersatz sucht.*) Aus diesem Grunde sind Markengeschäfte jedenfalls zu widerrathen, wo die Lieferanten nicht zu im Voraus bestimmten, für alle Käufer gleichen Preisen verkaufen. Auch darf man diese Geschäfte nur mit großer Vorsicht auf Gegenstände ausdehnen, welche nicht zum Verkauf bereit lagern, sondern erst auf Bestellung angefertigt werden. Selbst bei Artikeln, deren individuelle Beschaffenheit eine wesentlich verschiedenartige ist, wie z. B. bei frischen Fleischwaaren, haben sich Markengeschäfte nicht immer bewährt. Bei gleichartigeren Waaren dagegen, welche zugleich einen allgemeinen Preis haben, wie namentlich Brennmaterial, Kartoffeln, Brod, Bier, geräuchertes oder eingesalzenes Fleisch, haben Markengeschäfte schon zu guten Resultaten geführt. Insbesondere bei Brod vermag der Producent für einen ihm durch den Consumverein vermittelten reichlichen und stetigen Absatz einen erheblichen Rabatt zu gewähren.

Der Allgemeine Consumverein Berlin setzte pro 1865 14694 Thlr. in Markengeschäften um. Davon kamen 3448 Thlr. auf Brod, wobei ein Rabatt von 568 Thlr. erzielt

*) Vergl. über die Vor- und Nachtheile des Lagersystems im Gegensatz zum Markensystem auch den Aufsatz von J. Neumann in Heft VII. Jahrg. 1864 des Arbeiterfreundes und des Verfassers Besprechung desselben in No. 10, 11. Jahrg. 1864 der Innung der Zukunft.

wurde. Die Bäcker hatten sich verpflichtet das Brod in die Wohnungen der Mitglieder zu liefern und einen Rabatt von 5½ Sgr. auf je 35 Sgr. (sieben 5 Sgr.-Brode pro Thaler und 6 Pf. baar) zu gewähren. An Brennmaterial (vornehmlich Coaks von der städtischen Gasanstalt) wurden 3312 Thlr. umgesetzt und hieraus 78 Thlr. 9 Sgr. Rabatt erzielt. Der übrige Umsatz von 7934 Thlr. vertheilt sich auf Fleischwaaren (6⅔—8⅓ Proc. Rabatt), Colonialwaaren (4 Proc.), Posamentier-Leinenwaaren (4—6⅔ Proc.), Manufacturen, Tuchwaaren (6⅔ Proc.), Geschäfte mit Restaurationen, Buchbindern, Hutmachern (8⅓ Proc.) 2c. Die Mitglieder sämmtlicher Berliner Consumvereine beziehen augenblicklich durch Markengeschäfte Coaks aus der städtischen Gasanstalt mit 25 Proc. Rabatt. —

II. Commissionsgeschäfte haben die Consumvereine öfter in Brennmaterial betrieben in der Weise, daß der Verein auf feste Bestellungen seiner Mitglieder für den Winterbedarf Einkäufe machte. Kann hierbei die Abfuhr der Lieferung von den Zechen resp. Eisenbahnhöfen direkt an die einzelnen Besteller geschehen, ist also keine Zwischenlagerung erforderlich, so können erhebliche Vortheile wohl erzielt werden. Der Düsseldorfer Verein verschafft auf diese Weise seinen Mitgliedern den Winterbedarf an Steinkohlen bei Abnahme von je einer Pferdekarre (gleich 30 Bergscheffeln oder ⅓ Eisenbahn-Waggon) fast zum Zechenpreise.

III. Ladengeschäfte. Zuweilen finden Consumvereine Gelegenheit einzelne Geschäfte auf eigenes Risiko zu machen auch ohne Vermittlung des eigenen Ladens oder Lagers. So kaufte man beispielsweise in Magdeburg ein Schiff mit Braunkohlen an und verkaufte den Inhalt an die Mitglieder in kleineren Partien unmittelbar aus dem Schiffe.

Was die eigenen Ladengeschäfte betrifft, so haben sich dafür diejenigen Gegenstände am geeignetsten erwiesen, welche allgemein und täglich gebraucht werden, keinen großen Raum einnehmen und einer längeren Aufbewahrung fähig sind.

Es sind dies hauptsächlich Colonialwaaren, wie Kaffee, Zucker, Reis, Corinthen, Rosinen, Thee, Gewürze, und Landesproducte wie Mehl, Grütze, Bohnen, Linsen, Erbsen, Pflaumen, Oel u. dgl. Dazu kommen noch Käse, Butter und Salz und von Fabrikaten: Taback, Cigarren, Essig, Seife, Soda, Chocolade, Stärke, Nudeln, Wichse, sowie getrocknete Fische, insbesondere Heringe, Würste und Schmalz.

Der Züricher Consumverein verkaufte im Jahre 1864: 628,065 Pfd. Mehl, 20,996 Pfd. Hafermehl, 29,521 Pfd. Gerste, 59,373 Pfd. Teigwaaren, 45,151 Pfd. Cichorie, 176,148 Pfd. Melis, 24,987 Pfd. Candis, 183,227 Pfd. Butter, 43,138 Pfd. Schweinefett, 124,666 Pfd. Käse, 121,463 Pfd. Seife, 97,616 Pfd. Soda, 29,235 Pfd. Kerzen, 29,399 Schoppen Salatöl, 172,007 Schoppen Lampenöl, 27,511 Pfd. Taback, 544,650 Stück Cigarren, 16,366 Maß Essig, 45,234 Schachteln Wichse, 30,045 Pfd. Petroleum, 136,660 Schachteln Zündholz, 190 Pfd. Thee, 349 Pfd. Chocolade, 4857 Pfd. Gewürze. Am Meisten im Verhältniß zum Geldwerth wird von den genannten Artikeln an den sogenannten Landesproducten und den Fabrikaten verdient, weniger an den Colonialwaaren und am wenigsten an Butter und Käse, beides Artikel welche ebensoviel Mühe beim Einkauf als Aufmerksamkeit in der Aufbewahrung erfordern. Gleichwohl wird man diese Artikel und in vielen Fällen auch Brod im Verkaufslokal kaum missen dürfen, weil das Publikum diese Waaren zugleich mit den anderen obengenannten einzukaufen gewohnt ist. Entschieden abzurathen dagegen ist Consumvereinen von dem Vertrieb anderer Gegenstände des Wochenmarktes, wie Gemüse, Obst, Eiern u. dgl.; bei denselben steht in einem Vereine die Mühe des Einkaufs und das Risiko des Verderbs durchweg außer Verhältniß zu dem geringen Verdienst. Kartoffeln namentlich erfordern einen besonderen und großen Lagerraum, verderben leicht und verursachen dem Verkäufer viel Mühe. Von Getränken ist Branntwein nur in Quantitäten zu verkaufen, welche den Einkauf zum Genuß im Verkaufs-

lokal ausschließen. Bier ist selbst auf Flaschen gezogen leicht dem Verderben ausgesetzt. Der Düsseldorfer Consumverein macht beträchtliche Geschäfte im Verkauf von leichten Weißweinen und billigen Rothweinen; das Geschäft hierin setzt aber besondere Kellerräume voraus. Seit zwei Jahren hat auch der Züricher Consumverein Weingeschäfte betrieben und lagerte derselbe im October 1864 708 Summ, 24 Maß Wein zum Ankaufswerth von 51,499 Frcs. — Von einzelnen Vereinen wird der Verkauf von künstlichem Selterserwasser lohnend betrieben. Der Verkauf von Brennmaterial erheischt große Lagerräume und besonderes Verkaufspersonal. Das Geschäft mit Stoffen zu Kleidungsstücken und Bettzeug, insbesondere mit Tuchen und Leinwand setzt bei der Verschiedenheit der von den Mitgliedern gebrauchten Sorten einen großen Vorrath voraus, welcher sich nur langsam umsetzt. Einzelne Geschäfte darin mögen bei besonderen Gelegenheiten, z. B. vor Weihnachten, in Vereinen wohl am Platze sein, deren Mitglieder in ihren desfalsigen Ansprüchen sich wenig von einander unterscheiden. Dasselbe gilt von Hausgeräth, wie Töpfen, Tellern u. dgl., welche überdies viel Lagerraum beanspruchen. In Posamentierwaaren, Schreibmaterialien u. dgl. ist der Umsatz im Ganzen und das Quantum des jedesmaligen Bedarfs den Käufern in der Regel zu geringfügig, um die Mühe des Einkaufs, der Buchung und des Verkaufs für einen Verein lohnend zu machen.

Jeder Consumverein hat darauf Bedacht zu nehmen, in Waaren, welche demselben Zwecke dienen die Zahl der Sorten möglichst zu beschränken. Je geringer diese Zahl, um so kleiner braucht der Vorrath an Waare zu sein und um so größer wird durch den rascheren Umsatz der Gewinn. Einem wirklich verschiedenen Bedürfniß unter den Mitgliedern muß allerdings auch durch Verschiedenheit der Sorten Rechnung getragen werden; aber blos wegen der Verschiedenheit des Aussehens oder gar nur um mit der Zahl der Sorten zu prahlen, verschiedene Sorten zu halten, ist für einen Consumverein un-

würdig. Derselbe darf nur auf den Geschmack der großen Menge seiner Mitglieder Rücksicht nehmen, und kann nicht jeder Individualität Rechnung tragen. In Cigarren namentlich ist ein lohnendes Geschäft nur möglich, wenn das Lager nicht in Folge allzuvieler Sorten ein sehr großes zu sein braucht. Von mehreren Sorten führe man diejenige, welche ihrem Zweck am besten entspricht, also z. B. von mehreren Sorten Oel dasjenige, welches die größte Leuchtkraft entwickelt. In der Regel wird man finden, daß Sorten von nicht zu billigem Einkaufspreis die ihrem Zweck entsprechendsten, somit auch die wirklich billigsten sind. —

Was die **Herstellung** von Lebensmitteln durch Consumvereine anbelangt, so hat sich dieselbe unseres Wissens bisher nur auf die Herstellung von Brod beschränkt. Solche Bäckereien bestehen augenblicklich oder werden doch zu gründen beabsichtigt in Zürich, Berlin, Braubach in Nassau, Duisburg, Petersdorf bei Warmbrunn und Lüdenscheid. In Berlin ist der Versuch des Verbandes der Consumvereine, auf wöchentliche Vorausbestellung der einzelnen Vereine Mehl einzukaufen und dasselbe einem Bäcker gegen bestimmten Backlohn zur Verarbeitung und Zuführung des Brodes an die einzelnen Lager und Consumenten zu übergeben, gescheitert und geht der Verband daher gegenwärtig damit um, eine Bäckerei ganz auf Rechnung eines dazu besonders zu begründenden Vereins zu errichten.*) — Ueber die Bäckerei des Züricher Consumvereins enthält der Jahresbericht dieses Vereins folgende Mittheilungen: „Die Bäckerei arbeitet in ihrem neuen Betriebslokale beim „Consumhof“ in Außersihl mit größerer Sicherheit und besserem Erfolg als vorher. Wir konnten daher im Laufe des Jahres mit wenig Ausnahmefällen des Mißlingens unseren Kunden regelmäßig ein schönes, gut gebackenes und schmackhaftes Brod liefern und der gestiegene Absatz zeigte auch, daß das Publikum mit den Producten zufrieden war.

---

*) Die Bäckerei ist während des Drucks bereits ins Leben getreten.

Es kam uns dabei zu statten, daß die Conjuncturen des Getreide- und Mehlmarktes uns meistens den Ankauf französischen Mehls ermöglichten, welches sich durch vorzügliche Feinheit und Weiße auszeichnete und daher ein schönes Brod gab. Auch die Herstellung von Roggenbrod oder sogenanntem Schwarzbrod wurde in Angriff genommen; wir fanden dafür aber durchaus nicht den regelmäßigen Begehr, welchen wir erwartet hatten und es ist daher neuerdings diese Sorte wieder aufgegeben worden. Größeren Beifall fanden dagegen die ebenfalls neu eingeführten aufgesetzten Weißbrode von nur 2 Pfd. per Stück. Die Brodfuhren nach den Verkaufslokalen erforderten die regelmäßige Verwendung eines zweiten Pferdes, wodurch es möglich wurde, die Lieferungen mehr zu beschleunigen und der vorherrschenden Nachfrage nach frischgebackenem Brode besser zu entsprechen. Dagegen konnten wir uns nicht entschließen, mit unserem Brode auch hausiren zu lassen, wie dies in Zürich ziemlich gewöhnlich geworden ist und auch von uns mehrfach verlangt wurde. — Der Brodverkauf war 1864 im Ganzen 1,265,640 Pfd., darunter 139,439 aufgesetzte Weißbrode à 4 Pfd., 38,551 aufgesetzte Weißbrode à 2 Pfd., 149,413 lange Weißbrode à 2 Pfd., 77,871 aufgesetzte Mittelbrode à 4 Pfd., 5,118 aufgesetzte Roggenbrode à 4 Pfd. Mehl wurde im Ganzen verbacken 9,952½ Ctr. und daraus im Ganzen an Brod hergestellt: 1,269,840 Pfd., wobei das in der Bäckerei selbst verbrauchte Brod mit eingerechnet ist. — Das Bäckerei-Conto zeigte an Ausgaben für Mehl, Salz, Holz 2c. und Betriebskosten 219,775 Frcs. an Erlös aus Brod, Kohlen aber und Inventurbestand 130,168 Frcs. Folglich Bruttovorschlag 10,392 Frcs. — Daß trotz des größeren Productionsquantums der Bruttovorschlag und demzufolge auch der durch verhältnißmäßigen Abzug der allgemeinen Verwaltungs- und Verkaufsunkosten des Vereins ermittelte Nettovorschlag (596 Frcs.) aus diesem Betriebszweige geringer ist, als im Vorjahre, hat seinen Grund theils in unserem Bestreben, gerade das Brod als das unentbehrlichste Lebensmittel dem

Publikum immer zu einem möglist billigen Preise zu liefern, theils in dem Umstande, daß wir mit den neuen Oefen doch nicht diejenige Holzersparniß erzielen konnten, welche wir gehofft hatten, theils in der geringeren Ausgiebigkeit des meist verwendeten, allerdings sehr schönen französischen Mehls, theils endlich in einer unvermeidlich gewordenen Erhöhung des Bäckerlohns von 70 auf 80 Rappen pro Ctr. verbackenen Mehls. Auch der durchschnittlich sehr niedrige Stand des Brodpreises überhaupt, welchen wir mit einer gewissen Zähigkeit im Interesse des Publikums festzuhalten suchten, wirkte reduzirend auf den Ertrag ein. Mit unseren Preisen standen wir bei mindestens gleicher Qualität durchschnittlich immer 5—8% unter dem Preise der meisten hiesigen Bäcker."

Das Verhältniß des Consumvereins zu dem leitenden Bäcker ist in Zürich dahin geregelt, daß der Verein demselben die Arbeitsräume, Oefen und alle Bäckergeräthschaften, sowie das zum Backen nöthige Mehl, Salz und Holz liefert, wogegen der Bäcker für einen Bäckerlohn von 80 Cent. (achtzig Rappen) auf den Centner verbackenen Mehles das nöthige Arbeitspersonal stellt und mit diesem das Aufschichten und Spalten des Holzes, Abladen des Mehls und Holzes, das Backen und Aufladen des Brodes und die Beleuchtung und Reinigung der Lokale besorgt. Wenn der Bäcker aus einem Centner Mehl weniger als 32½ Stück Brode à 4 Pfd. oder 62 Stück lange Brode à 2 Pfd. herausbackt, oder auf je 120 Ztrn. zu aufgesetzten 4 Pfd. Laiben verbackenem Mehl mehr als 2 Klafter Holz oder auf je 120 Centner zu aufgesetzten 2 Pfd. Laiben mehr als 4 Klafter Holz verbraucht, so hat er den Unterschied dem Verein zu vergüten. Kohlen, Spähne, Bodenmehl, erspartes Holz verbleiben Eigenthum des Vereins.

Achtes Kapitel.

Einrichtung des Geschäfts und Kapitalbeschaffung.

In Vereinen, welche nur mit ihren Mitgliedern Geschäfte machen, steht der Geschäftseröffnung in formeller Beziehung nichts im Wege. Es bedarf dazu weder einer Conzession noch irgend welcher Anzeige an die Obrigkeit; denn da ein solcher Verein in rechtlicher Beziehung kein Gewerbe treibt, sondern nur Geschäfte wie sie der Vorstand jeder Haushaltung für deren Mitglieder wahrnimmt, so finden hier die Gewerbepolizei- und Gewerbsteuer-Gesetze so wenig wie die Vorschriften des Handelsgesetzbuches über Firmeneintragung Anwendung. In Preußen ist allerdings mehrfach versucht worden, Consumvereine der Gewerbesteuerpflicht oder den Vorschriften des Gesetzes über den Kleinhandel mit geistigen Getränken zu unterwerfen, die oberen Behörden und Gerichte aber haben stets auf die dagegen von den Vereinen erhobenen Beschwerden die Befreiung von allen solchen gesetzlichen Vorschriften bei den Consumvereinen, ebenso wie bei den in dieser Beziehung gleichartigen Erholungs-, Casino-, und Ressourcegesellschaften anerkannt.

Auch in materieller Beziehung wird der Geschäftseröffnung eines Consumvereins nichts im Wege stehen, insofern sich derselbe zunächst auf Marken- und Commissionsgeschäfte beschränken will. Es setzt ja deren Betrieb keine bestimmte Mit-

gliederzahl voraus und erfordert kein weiteres Kapital wie zur Anschaffung von Geschäftsbüchern, Marken u. dgl. gehört. Einen festen Halt und zugleich einen bestimmten Mittelpunkt wird ein Consumverein indeß erst erlangen, wenn er ein eigenes Ladengeschäft beginnt. Auch für die Markengeschäfte ermöglicht ja erst ein eigener Laden eine bequeme Verbindung zwischen Vorstand und Mitgliedern. Vor Beginn eines eigenen Ladengeschäfts aber müssen zwei Dinge wohl erwogen werden, die genügende Kundschaft und das hinreichende Kapital. Bei näherer Betrachtung dieser beiden Erfordernisse setzen wir voraus, daß der neue Verein dem Beispiel aller übrigen folgend, sein Ladengeschäft in Colonialwaaren und Landesproducten beginnen will.

Was zunächst die genügende Kundschaft anbelangt, so erfordert ein solches Ladengeschäft ein bestimmtes nur diesem Zweck dienendes Lokal und einen Verkäufer. Die Kosten eines passenden Lokals und eines passenden Verkäufers wird man auf wöchentlich mindestens fünf Thaler anschlagen müssen. Bei diesen Ausgaben wird sich ein nennenswerther Vortheil in den obigen Artikeln nur erzielen lassen, wenn wöchentlich mindestens 100 Thlr. umgesetzt werden. Den durchschnittlichen Bedarf einer Haushaltung in den angeführten Artikeln kann man aber nur auf höchstens 1 Thlr. wöchentlich veranschlagen. Danach gehört zu einem Absatz von wöchentlich 100 Thlr. die stetige Kundschaft von mindestens 100 Mitgliedern. Nun wissen wir wohl, daß viele der jetzt größeren Vereine ein eignes Ladengeschäft bei geringerem Umsatz begonnen haben. Man hat sich mit Nebengelassen als Verkaufsräumen beholfen, die Verkaufszeit beschränkt und den Verkauf unentgeldlich oder als Nebenbeschäftigung gegen geringe Vergütung besorgen lassen. Solche Beschränkungen setzen aber stets einen sehr guten Willen und einen großen Eifer für das Vereinsprincip bei den Käufern voraus. Ist Beides auch bei den Gründern des Vereins anzunehmen, so fragt es sich doch, ob man bei solchen dürftigen Anfängen auch auf einen größeren Zuwachs

anderer Personen rechnen darf. Viele Menschen sind nur zu geneigt, den Werth eines Princips nach der äußern Erscheinung zu beurtheilen, unter welcher dasselbe zuerst ins Leben tritt. Oft erkaltet auch der Eifer der Gründer rasch, wenn die ersten Anfänge des Geschäfts allzugroße Ansprüche an die Opferwilligkeit des Einzelnen machen, ohne gleich erhebliche Resultate dem Verein in Aussicht zu stellen. — Damit soll indessen nicht gesagt sein, daß man auf eine Mitgliederzahl gerade von hundert stets warten muß, bis man an die Eröffnung eines Ladengeschäfts denken darf. Die Mitgliedschaft einer Person schließt ja auch nur deren Versprechen der Kundschaft, nicht schon die Kundschaft selbst in sich. Ein großer Theil des Publikums wird stets mit seinem Beitritt warten, bis der Laden eröffnet ist und damit der Vortheil des Princips erst verwirklicht werden kann. Viele Personen z. B. aus der unmittelbaren Nachbarschaft des Ladens wird überhaupt nicht das Princip, sondern nur der Laden selbst zu Kunden zu machen im Stande sein. Alle diese Punkte erwäge man gegeneinander bei Schätzung der nach Eröffnung des Ladens sich wahrscheinlich einstellenden Kundschaft.

Was die Vermehrung der Kundschaft nach Eröffnung des Ladengeschäfts anbelangt, so findet sie namentlich in größeren Städten oft ein Hinderniß in der mangelnden Kenntniß des Publikums von dem eröffneten Geschäft. Diesem Umstand wird zweckmäßig entgegengewirkt durch unentgeldliche Vertheilung gedruckter ausführlicher Preiscourante unter das Publikum, und durch kurze Notizen in den öffentlichen Blättern. Preiscourante gefallen dem Publikum um so mehr, je weniger dieselben bei den concurrirenden Kleinhändlern noch üblich sind. Dem Preiscourant mag der Zweck des Vereins etwa in folgender Weise beigedruckt werden: „Der Consumverein hat den Zweck, seinen Mitgliedern für den Bedarf ihrer Haushaltungen unverfälschte Lebensmittel von guter Qualität gegen sofortige Baarzahlung zu beschaffen und aus dem hierbei erzielten Gewinne jedem einzelnen Mitgliede Ka-

pital zu sammeln. Zu dem letzteren Zweck erhält jeder Käufer zum Nennwerth des gezahlten Kaufpreises Dividendenmarken, welche am letzten Sonntage jeden Vierteljahres einzuliefern sind, worauf der Geschäftsgewinn nach Verhältniß dieser Einlieferung unter die einzelnen Mitglieder vertheilt wird. — Die Pflichten des Mitgliedes beschränken sich auf monatliche Einzahlung von mindestens 5 Sgr. bis zur Erwerbung eines Geschäftsantheils von 3 Thlr. Die Antheile werden vierteljährlich mit 4 Pfennigen pro vollen Thaler verzinst. Jede Person kann gegen Einzahlung des ersten Beitrags von 5 Sgr. als Mitglied aufgenommen werden, und erfolgt die Anmeldung im Vereinsladen selbst zu jeder Tageszeit". — Besonders in die Augen fallend werden auf dem Preiscourant zu vermerken sein „sofortige Baarzahlung" und „Verkauf nur an Mitglieder". Auch die Markenlieferanten sind in solchem Preiscourant zu benennen. Von den Preiscourants ist etwa alle zwei Monate eine neue Auflage zu veranstalten. Veränderungen der Preise in der Zwischenzeit werden in den im Laden angehefteten Exemplaren vermerkt. Was die kurzen Notizen in den öffentlichen Blättern anbelangt, so können diese in Inseraten oder Mittheilungen unter den Lokalnachrichten bestehen. Als Inserate läßt man zweckmäßig von Zeit zu Zeit die Preise besonders billiger Artikel veröffentlichen. Zur unentgeldlichen Aufnahme unter die Lokalnachrichten sende man den Redactionen kurze Notizen über die Mitgliederzahl, die Zunahme des Umsatzes, den vertheilten Gewinn u. dgl. zu und knüpfe daran kurze Bemerkungen über die Bedingungen der Aufnahme. Eine sehr gute Gelegenheit zu solchen Veröffentlichungen gewährt die Abhaltung einer Generalversammlung, worüber jede Zeitung gerne einen kurzen Bericht aufnehmen wird. — Der Ausstellung von Waaren in den Schaufenstern zur Anlockung von Kunden enthalten sich dagegen alle Consumvereine nach dem Muster der englischen Vereine grundsätzlich. Die Waaren werden durch solche Ausstellung in hohem Grade dem Verderben ausgesetzt, ohne daß doch eine

wirkliche Prüfung derselben auf diese Weise möglich ist. Dagegen erscheint es zweckmäßig, an der Außenseite des Ladenlokals die Firma, den Preiscourant, einen Abdruck der Statuten in einer in die Augen fallenden Weise anzubringen.

Das zweite Erforderniß für die Eröffnung eines Ladengeschäfts ist, wie oben bemerkt, das hinreichende Betriebskapital. Das Ladengeschäft bedarf stehenden und umlaufenden Kapitals. Das stehende Kapital wird vertreten durch die Laden- und Lagerutensilien, wie die ganze Geschäftseinrichtung; das umlaufende Kapital besteht aus den Waarenvorräthen und dem Kassenvorrath. Im Züricher Consumverein war das Mobiliar in sämmtlichen 16 Verkaufsstellen und der Bäckerei am 31. December 1864 nur mit 7500 Frcs. gebucht; man hatte von demselben indeß allein für 1864 2911 Frcs. abgeschrieben. Außerdem erschien hier unter den Aktivas für 622,332 Frcs. Grundbesitz. Die Lagervorräthe hatten zusammen einen Werth von 229,488 Frcs., also etwa 19 Proc. des auf 1,230,239 Frcs. sich belaufenden Jahresumsatzes. In dem neuen Hamburger Consumverein betrug der Jahreswerth des Lagerbestandes am 1. Januar 1866 8250 Thlr., also etwa 11 Proc. des auf 78,350 Thlr. sich belaufenden Jahresumsatzes. Im Düsseldorfer Consumverein betrug das Verhältniß des Einkaufswerthes des Lagervorraths zum Verkaufserlös des Jahres (17,713 Thlr.) zwischen 15 und 16 Proc., in Mainz (Erlös 52,382 Thlr.) nahezu denselben Procentsatz, in Magdeburg (Erlös 15,326 Thlr.) dagegen nur etwa 7 Proc., im Consumverein „Biene" in Berlin (Umsatz 11,472 Thlr.) sogar nur 6 Proc. In kleineren Vereinen zu Berlin, wie dem Verein „Schulze-Delitzsch" (6555 Thlr. Umsatz) und „Versuch" (6267 Thlr. Umsatz) stellte sich das Verhältniß sogar nur auf 3—4 Proc. In den kleinsten Vereinen Berlins dagegen mit 1—3000 Thlr. Jahreserlös steigt das Verhältniß wieder bis auf 40 Proc. — Diese große Verschiedenheit erklärt sich aus der Verschiedenheit der Einkaufsweise, namentlich daraus,

ob die Waaren aus nächster Nähe oder weiter Ferne bezogen werden, — letzteres ist an großen Handelsplätzen natürlich weniger der Fall. Das Minimum des Lagervorraths bedingt sich durch die Zahl der Verkaufsartikel und das Minimum der Waarenmenge vom einzelnen Artikel, für welches beim Einkauf noch Engrospreise berechnet werden. Ist das Geschäft im Gang, so kommen die Lagervorräthe natürlich nicht mehr den Summen der Einkaufsmengen gleich; denn während von dem einen Artikel die Einkaufsmenge vielleicht noch beinahe ganz vorhanden ist, findet sich von einem andern Artikel nur noch ein kleiner Rest vorräthig.

Aus den vorbenannten Gründen läßt sich eine bestimmte Ziffer dafür, was der einzelne Verein bei seiner Gründung an umlaufendem Kapital mindestens bedarf, nicht angeben. Eher ist dies hinsichtlich des stehenden Kapitals möglich. So darf man annehmen, daß die nicht luxuriöse aber zweckmäßige Einrichtung eines Verkaufs- und Lagerlocals eine Summe von 150—250 Thlr. erfordert.

Was nun die Beschaffung des ganzen zum Betriebe eines Ladengeschäfts erforderlichen Kapitals anbelangt, so muß als Grundsatz festgehalten werden, daß das gesammte stehende und auch ein Theil des umlaufenden Kapitals durch Geschäfts-Antheile der Mitglieder aufzubringen ist. Letzterer Theil muß mindestens so groß sein, um den Verein im Falle vorübergehender Absatzstockungen oder einer theilweisen Creditentziehung vor Zahlungsverlegenheiten zu bewahren. Der Satz von 20—25 Proc., welchen Schulze-Delitzsch für das Verhältniß des eigenen zum fremden Kapital in Vorschußvereinen empfohlen hat, dürfte auch für Consumvereine, was das eigene und das fremde umlaufende Kapital anbelangt, nicht zu hoch gegriffen sein. In sämmtlichen 34 Consumvereinen, deren Rechnungsabschlüsse der Jahresbericht pro 1865 mittheilt, beträgt das eigene Kapital 24,993 Thlr., das fremde Kapital 35,477 Thlr., das Verhältniß stellte sich also wie 5 zu 7. Dasselbe würde sich noch günstiger stellen,

wenn nicht mehrere Vereine darunter wie die Consumvereine zu Rosdzin und Königshütte in Schlesien und einige Berliner Consumvereine in Folge des Waarenkreditirens an ihre Mitglieder eines größeren Betriebskapitals bedürften und wenn nicht außerdem in dem als größten Verein dort aufgeführten Hamburger Verein das Verhältniß des eigenen Kapitals zum fremden (1336:14,792 Thlr.) ein besonders ungünstiges wäre.

Hinsichtlich des zur Eröffnung eines Ladengeschäfts erforderlichen Kapitals müssen wir jedem Consumverein entschieden abrathen eher mit der Eröffnung vorzugehen, als nicht die Geschäftsantheile zum Mindesten so viel betragen, daß daraus die ganze stehende Ladeneinrichtung bezahlt werden kann und noch so viel übrig behalten wird, wie die Geschäftsunkosten (Miethe, Verkäufergehalt u. dgl.) für das erste Vierteljahr betragen. Auch die Rochdaler Pioniere haben ja ein volles Jahr gespart, bis sie ihren Laden eröffneten. Selbst für den Fall, daß wohlhabende Personen sich geneigt zeigen dem Verein das am erwähnten Kapital noch Fehlende auf längere Zeit als Darlehen zu gewähren, empfehlen wir, von obigem Grundsatz keine Ausnahme zu machen. Der Verein ist andernfalls nicht eigentlich aus Selbsthülfe, sondern durch das Wohlwollen fremder Personen entstanden und in seiner Selbständigkeit fürs erste nichts weniger als gesichert. Das dadurch verringerte Selbstgefühl der Mitglieder kommt aber auch einer wirthschaftlichen Schwächung des ganzen Unternehmens gleich. Denn die Mitglieder fühlen sich zum Verkaufsladen in viel stärkerer Weise hingezogen, wenn sie sich sagen können, daß in dessen Schränken und Tischen ihre ersparten Groschen stecken. Sie haben dann bei Beginn des Geschäfts schon etwas durch dasselbe zu verlieren und passen daher ihrem Vorstande von Anfang an auch ganz anders auf, wie wenn durch die Verwaltung blos die Rückzahlung eines fremden Darlehens gefährdet werden kann. Auch wird, wenn man solchergestalt die Eröffnung des Ladengeschäfts von dem Fortgang der Einzahlungen auf die Antheile abhängig macht, diese



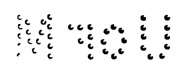
Einzahlung bis dahin von den Mitgliedern erfahrungsmäßig mit viel lebhafterem Eifer betrieben als nach Eröffnung des Ladengeschäfts.

Die Heranziehung fremden Kapitals kann Seitens des Consumvereins in zweifacher Weise geschehen, durch Aufnahme von Anlehen oder Entnahme der Waaren auf Credit. Von den 35,477 Thlr. fremden Kapitals, womit die 34 im Jahresbericht aufgezählten Vereine wirthschaften, sind 16,529 Thlr. durch Anlehen und 18,948 Thlr. in Form von Waarenkredit aufgenommen. — Der Hamburger Consumverein arbeitete mit 9734 Thlr. Anlehen und mit 5008 Thlr. Waarenkredit. Der Züricher Consumverein betrieb seine Geschäfte Ende 1864 mit 771,282 Frcs. fremdem Kapital, welches bis auf einen unter der Bezeichnung „diverse Kreditoren" gebuchten Betrag von 10,594 Frcs. Darlehnsweise aufgenommen war. —

Grundsätzlich ist die darlehnsweise Aufnahme unstreitig die richtigere. Die Entnahme von Waaren auf Credit macht den Einkauf abhängig von der Creditwürdigung, welche der Lieferant dem Verein zu Theil werden läßt. Die Waarenentnahme auf Credit kann dem Verein die Geschäftsverbindung mit solchen Lieferanten abschneiden, welche überhaupt nur gegen Baar verkaufen und giebt vielleicht in einzelnen Fällen dem creditirenden Lieferanten sogar Veranlassung, dem Verein ein geringeres Waarenquantum als dieser verlangt, abzulassen. Der Baareinkauf dagegen ist ebenso wie der Baarverkauf der lohnendste und reellste; er muß daher als mit zur Reform des Kleinhandels gehörig auch von allen Consumvereinen nach Kräften angestrebt werden. — Bei Bemessung des Preises, welchen man für den Waarenkredit bezahlt, berücksichtige man wohl, daß der Skonto, welchen der Lieferant bei ausbedungenem Ziel im Fall der Vorausbezahlung gewährt, nicht immer die ganze Prämie für die Baarzahlung beim Einkauf ausdrückt. Oft versteckt sich ein Theil der Prämie in der schlechteren Qualität der Waare, dem Mindergewicht oder der ganzen

Preiskalkulation. Hierfür spricht schon der Umstand, daß viele Lieferanten bei Baarzahlung sich noch einen größeren Skonto als den auf der Rechnung angebotenen gefallen lassen oder den notirten Skonto auch noch gewähren, wenn die Zahlung erst einige Wochen nach Ueberlieferung der Waare erfolgt. Schon der bei Zielkäufen auf der Rechnung angebotene Skonto beträgt aber zum mindesten 1 Proc. bei zwei Monaten Ziel, sonach für das Jahr mindestens 6 Proc. Bei Landesproducten ist der Skontosatz oft höher als bei Kolonialwaaren; es werden hier für drei Monate Ziel wohl 2 Proc., also auf das Jahr 8 Proc. gewährt. — Hiernach bemißt sich der Zinssatz, welchen ein Verein für ein dem Baarverkauf ermöglichendes Darlehen geben kann. — Wollte ein Consumverein indessen solche Darlehen in größeren Beträgen aufzunehmen versuchen, so dürfte er leicht auf größere Schwierigkeiten stoßen, als bei Aufnahme von Waarenkredit. — Es erklärt sich dies daraus, daß das Angebot von Darlehnskredit für den Kleinhandel in dieser Form überhaupt ein geringes zu sein pflegt, andererseits der Waarencredit insofern er eine beschränktere Benutzung des Credits in sich schließt, von den Gläubigern für sicherer gehalten wird als ein gleich großer Darlehnskredit. Für die darlehnsweise Aufnahme kleinerer Beträge von einer größeren Anzahl Personen dagegen spricht der Umstand, daß zur bequemen Anlage kleinerer Geldsummen die Gelegenheit heutzutage vielfach noch eine sehr beschränkte ist. Gerade bei kleinen Beträgen ist aber die bequeme Anlage fast ebenso wesentlich wie die Sicherheit der Anlage.

Gegen die Sicherheit von kleinen Spareinlagen in Consumvereinen hegt man aber um so weniger Bedenken, als der Gläubiger in den sichtbar vorhandenen Vorräthen an solchen Waaren, deren auch er zu seinem Unterhalt täglich bedarf, eine gewisse Bürgschaft für seine Forderung erblickt. Selbst bei dem großen Züricher Verein vertheilt sich der Darlehnskredit für 1864 auf 765 Creditoren. Auch der Hamburger Verein hat sich seinen Darlehnskredit, Ende 1865, im Betrage von



9734 Thlr. durch Errichtung einer förmlichen Einschußkasse verschafft. Es werden darin Einlagen von mindestens 4 Schillingen = 3 Silbergroschen entgegengenommen. —

Was die Einrichtung einer Sparkasse im Einzelnen anbelangt, so hat die Generalversammlung nach unserem Statut den Gesammtbetrag der anzunehmenden Spareinlagen und die Bedingungen der Annahme festzusetzen. Die Festsetzung des Gesammtbetrages richtet sich nach den oben für das zulässige Verhältniß des fremden zum eigenen Kapital aufgestellten Regeln. Wird dem Verein mehr Geld angeboten als er bedarf, so muß der Verein dies benutzen, um die Einlagebedingungen für sich günstiger zu stellen. Der Verein kann alsdann zur Vereinfachung der Kassen- und Buchführung Einlagen von weniger als einem Thaler zurückweisen, den Zinsfuß ermäßigen, oder was im Interesse der Solidität des Geschäfts noch wünschenswerther erscheint, die Kündigungsfristen verlängern. Für Spareinlagen bei Vorschußvereinen schlägt L. Parisius in Nr. 8 der Innung der Zukunft Jahrg. 1865 bei Beträgen bis zu 5 Thalern eine dreitägige, bis zu 10 Thalern eine achttägige, bis zu 25 Thalern eine vierzehntägige, bis zu 50 Thalern eine einmonatliche, bei höheren Beträgen eine dreimonatliche Kündigungsfrist vor. Die Sparkasse des Hamburger Consumvereins hat für Beträge unter 25 Mark (10 Thlr.) eine achttägige, für höhere Beträge eine vierwöchentliche Kündigungsfrist festgesetzt. Im Allgemeinen werden sich die Kündigungsfristen nach dem Verhältniß des Gesammtbetrages der Spareinlagen zum Verkaufserlös zu richten haben, dergestalt, daß beispielsweise bei Spareinlagen zum Gesammtbetrage von 500 Thlr. und einem monatlichen Verkaufserlös von 1000 Thlr. die Kündigungsfrist durchschnittlich eine vierzehntägige sein muß. Es ist dabei noch vorausgesetzt, daß der Verein nur Spareinleger zu Gläubigern hat, also von seinem Waarenkredit keinen Gebrauch macht.

Ueber die gemachten Spareinlagen ist jedem Einleger ein Quittungsbuch auszustellen und sind in dasselbe ein Schuld-

bekenntniß des Vereins und die Einlagebedingungen vorzudrucken, etwa nach folgendem Muster: . . . . (Name) in . . . . (Name) hat dem hiesigen Consumverein die in diesem Abrechnungsbuche vom Vereinskassirer vermerkten Spareinlage-Summen an den beigesetzten Tagen baar vorgeliehen. Die unterzeichnete Direction verpflichtet sich hierdurch Namens des Vereins, den Betrag dieser eingezahlten Summen nebst Zinsen unter den hier beigedruckten Bedingungen, an welche der genannte Gläubiger in allen Stücken gebunden ist, demselben jederzeit auf Verlangen ganz oder theilweise zurückzuzahlen.

. . . ., den 18

Die Direction des Consumvereins

N. N. O. P.

Bedingungen

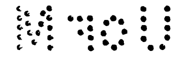
über Annahme, Verzinsung und Rückzahlung der freiwilligen Einlagen beim Consumverein zu . . . ., worüber gegenwärtiges Buch lautet.

§ 1. In den Verkaufslocalen des Vereins werden Spareinlagen in Beträgen von mindestens 1 Thlr. und unter 50 Thlr. durch den Kassirer angenommen. Dieselben werden vierteljährlich mit 4 Pf. vom vollen Thaler verzinst.

§ 2. Jeder Sparkassengläubiger erhält ein mit dem Vereinsstempel versehenes Abrechnungsbuch wie gegenwärtiges, in welchem die nebenstehende allgemeine Rückzahlungsverpflichtung von dem Director des Vereins und dessen Stellvertreter oder einem dieser beiden und einem Beisitzer der Direction eigenhändig unterschrieben sein muß.

§ 3. Jede Einlage und jede Rückzahlung muß, wenn sie gegen oder für den Verein geltend gemacht werden soll, in diesem Abrechnungsbuch vom Cassirer unter Beifügung seiner Namensunterschrift und des Datums, sowie unter Gegenzeichnung des Direktors eingetragen werden.

§ 4. Der Verein zahlt die gemachten Einlagen durch seinen Cassirer nur gegen Vorlegung dieses Abrechnungsbuches



an den ursprünglichen Gläubiger oder den sonstigen als dessen Rechtsnachfolger Bevollmächtigten oder Boten zu erachtenden jedesmaligen Inhaber zurück. Die Legitimation des letzteren weiter zu prüfen, ist er zwar berechtigt, aber nur dann verpflichtet, wenn zuvor von demjenigen, auf dessen Namen das Buch ausgestellt ist, oder dessen gesetzlichen Vertreter, Erben oder sonst legitimirten Rechtsnachfolger gegen die Auszahlung ein Protest eingelegt worden ist.

§. 5. Ist ein Abrechnungsbuch verloren gegangen, so hat der Eigenthümer davon dem Kassirer Anzeige zu machen. Der Vorstand hat dann den Verlust des Buches unter Angabe der Nummer, des Namens und der Summe auf Kosten des Verlierers zweimal von 14 zu 14 Tagen in einem Lokal- oder Kreisblatt öffentlich bekannt zu machen, und den Inhaber des Buches aufzufordern, sich damit binnen einem Monate beim Kassirer zu melden. Meldet sich Niemand, so ist das Buch null und nichtig, der Verein stellt dem angemeldeten Eigenthümer ein neues Buch aus und der Inhaber des ersteren kann sich im Fall eines Betruges nur an den Betrüger, niemals aber an den Verein halten.

§. 6. Die Zinsen werden nach Ablauf jedes Kalenderquartals berechnet und den Einlagen als ein mit denselben verzinsliches Kapital in dem Spareinlagen-Hauptbuch des Vereins zugeschrieben. Die Verzinsung erfolgt nur nach Kalenderquartalen. Eine Herabsetzung des Zinsfußes muß sich jeder Gläubiger gefallen lassen, sobald sie mindestens sechs Wochen zuvor zweimal durch das .... blatt bekannt gemacht ist.

§. 7. Die Einlagen können jederzeit ganz, oder in vollen Thalern auch theilweise aus der Vereinskasse zurückgefordert werden. Der Verein kann aber bei Beträgen bis zu 5 Thalern eine dreitägige, bis zu 10 Thalern eine achttägige, bis zu 25 Thalern eine vierzehntägige, bis zu 50 Thalern eine monatliche Kündigung beanspruchen. Vor Eintritt des Zahlungstermins auf eine geschehene Kündigung wird keine neue Kün-

digung auf dasselbe Buch angenommen. Die Kündigung hat schriftlich an den Kassirer zu erfolgen. Will der Verein an einen Gläubiger oder dessen Rechtsnachfolger zurückzahlen, so muß er mindestens 14 Tage vorher kündigen.

§. 9. Die Rückzahlungen, sowie die Kündigungen und andere sonst vorkommenden Rechtshandlungen der Sparkassengläubiger haben in dem Geschäftslokal des Vereins, sowie in den Geschäftsstunden desselben stattzufinden.

Je geringer der Gesammtverkehr in Spareinlagen ist, um so einfacher können die Bedingungen dafür gefaßt werden. — In allen Zweifelsfällen empfehlen wir den Consumvereinen, sich in dieser Beziehung bei einem benachbarten Vorschußverein Rath zu holen. Vergleiche die erwähnten Aufsätze in der Innung Jahrgang 1865 Nr. 5 und 8, sowie Schulze-Delitzsch a) Mittheilungen über den Vereinstag von Gotha 1860, wieder abgedruckt in Nr. 5 der Innung der Zukunft 1861, S. 37; b) Vorschuß- und Creditvereine 3. Aufl., S. 41—48. Für die Anlegung des Sparkassenbuchs empfiehlt sich nachstehendes Formular.

Datum		Einzahlung, Zinsen, Rückzahl.			Unterschrift des	
Monat.	Tag.	Thlr.	Sgr.	Pf.	Kassirers.	Direktors.

Neuntes Kapitel.

Waarenbezug.

Der Besprechung über den Waareneinkauf müssen wir einige Bemerkungen über den **Abschluß der Markengeschäfte** vorausschicken. — Der Lieferant gewährt wie bereits mehrfach hervorgehoben wurde, den Mitgliedern eines Vereins einen Preisrabatt wesentlich dafür, daß er durch Empfehlung des Vereins eine neue größere und zusammenhängende Kundschaft erhält. Hieraus folgt, daß der Nutzen eines Lieferanten und damit auch der von ihm zu leistende Rabatt sich in dem Maße vermindert, mit je mehr unter einander um die Kundschaft des Vereins concurrirenden Lieferanten der Verein solche Markenverträge abschließt. Der Verein darf die Verträge daher nur soweit vervielfältigen, als seine Mitglieder aus besondern Gründen, wie ihrer zerstreuten Wohnungen wegen, ohnedies nicht einem einzigen Händler sich zuwenden würden. Die Legitimation der Vereinsmitglieder und die Berechnung des Rabatts kann auf zweifache Weise geschehen, durch Einkaufsmarken und durch Quittungen. Die erstere Art ist die allgemein übliche und besteht darin, daß die Mitglieder den Lieferanten mit Marken von bestimmtem Nennwerth bezahlen, welche sie vorher an der Vereinskasse gelöst haben. Bei Wiedereinlösung der Marken durch die Vereinskasse wird dann dem Händler der bestimmte

Rabatt in Abzug gebracht. Die Berechnung durch Quittungen geschieht in der Weise, daß der Händler dem Käufer über den gezahlten Preis eine Quittung ausstellt. Der Verein zieht dann periodisch den vereinbarten Rabatt von dem Gesammtbetrag der seinen Mitgliedern ausgestellten Quittungen bei dem Händler ein. Letztere Methode hat den dreifachen Vortheil, daß die Mitglieder sich vor dem Einkauf nicht erst Marken zu lösen brauchen, der Verein die Kosten der Markenvertheilung und das Risiko großer Kassengeschäfte erspart, der Händler endlich dem Verein nicht für den Betrag der ihm eingehändigten Marken bis zu deren Wiedereinlösung Credit zu schenken braucht. Andererseits liegt ein Nachtheil der Quittungen darin, daß das Ausstellen derselben dem Händler namentlich bei Entnahme kleinerer Beträge eine erhebliche Mühe verursacht. Der Händler findet darin eine Veranlassung, den ihm als Vereinsmitglied bekannten Kunden dahin zu überreden, den Rabatt sich gleich auf der Stelle vergüten zu lassen, dagegen auf die Ausstellung der Quittung zu verzichten. Dadurch wird aber die Vermittlung des Vereins zwischen den Kunden und Lieferanten übergangen, und durch Wiederholung dessen kann es dem Verkäufer gelingen, die ganze Organisation der Kundschaft durch den Verein und damit die Grundlage des Markengeschäfts zu zerstören. Der Allgemeine Markenconsumverein Berlin scheint seinen Mitgliedern zwischen dem Gebrauch von Einkaufsmarken oder von Quittungen die Wahl zu lassen. In dem Jahresbericht dieses Vereins heißt es, daß die in dem Holz- und Torf-Geschäft zuerst angewendete Einrichtung, den Mitgliedern freizugeben auf Quittungen zu zahlen und die Lieferanten zu verpflichten, dem Verein gegen Vorzeigung dieser Quittungen den Rabatt zu gewähren, sich nach jeder Richtung hin bewährt habe und deßhalb auch bei den meisten anderen Geschäftsverbindungen eingeführt sei.

Was noch die Einkaufsmarken besonders betrifft, so müssen zwar nicht für jeden Händler, wohl aber für jeden Rabattsatz besondere Einkaufsmarken eingeführt werden, weil sonst für

die Händler mit hohen Rabattsätzen die Versuchung nahe liegt, ihre Marken durch Händler mit niedrigen Rabattsätzen bei der Vereinskasse einlösen zu lassen. Die Marken werden zweckmäßig von Pappe angefertigt. Die von Lauer und Comp. in Nürnberg den süddeutschen Vereinen gelieferten und aus einer Mischung von messingartigem Aussehen vollständig ausgeprägten Marken sind zwar recht hübsch, kosten aber nach ihrer Größe und Prägung das 1000 Stück 8—16 Fl., wobei 5 Proc. Skonto gewährt werden. Der Vertrag mit dem Händler braucht außer dem Rabattsatz nur eine Bestimmung über den Termin zur Einlösung der Marken oder Aushändigung der Quittungen zu enthalten. Eine Kündigungsfrist festzusetzen, hat wenig practischen Werth; das Geschäft ist auf Seiten des Vereins so sehr Vertrauenssache, daß es besser erscheint, mit einem Händler, welcher das Verhältniß fortzusetzen nicht mehr den Willen hat, sofort abzubrechen. Eine schriftliche Abfassung des Vertrages ist bei Vermittlung des Geschäfts durch Einkaufsmarken überflüssig, der Verein ist ja dem Händler gegenüber nicht Gläubiger, sondern nur Schuldner. Umgekehrt verhält es sich allerdings bei Vermittlung des Geschäfts durch Quittungen. Hier dürfte es sich empfehlen, daß der Händler der Person des Vereinskassirers gegenüber sich etwa in folgender Weise schriftlich verpflichtet: Ich, Unterzeichneter Holzhändler, verpflichte mich, Herrn N. N., Kassirer des Consumvereins „Vorwärts“ am 1. jeden Monats zwei Sgr. auf jeden vollen Thaler baar auszuzahlen, welcher nach dem von mir darüber ausgestellten Quittungen in meinem Geschäft für entnommenes Holz eingezahlt worden ist.“

Die wichtigste Frage beim **Einkauf von Waaren** betrifft die Menge des jedesmaligen Einkaufs. — Das Minimum der Einkaufsmenge muß soviel betragen, daß der Vorrath an der Waare ausreicht und keine Absatzstockung entsteht, so lange bis eine neue Bestellung erfolgen und ausgeführt werden kann. In vielen Consumvereinen wird das Minimum weit überschritten, weil man glaubt, daß die Consumvereine

in möglichst großen Einkäufen ihren Vortheil und ihren Sto[lz] suchen müßten. Diese Meinung ist irrig, der Vorzug de[r] Consumvereine den Krämern gegenüber liegt weniger im Ein-kauf als in der Art des Verkaufs. In jedem einzelnen Fal[l] muß daher der Consumverein sich über das für ihn zulässig[e] Maximum des Einkaufs und über die Gründe, welche ihn be-wegen können, über das bezeichnete Minimum hinaus bis z[u] diesem Maximum hin einzukaufen, klare Rechenschaft legen.

Das Maximum der Bestellung hat sich zu richten einma[l] nach den verfügbaren Mitteln, seien dies nun Baarmittel ode[r] Creditmittel, sodann aber nach der Zeit, in welcher voraus-sichtlich eine erhebliche Aenderung in den Einkaufspreisen nich[t] zu erwarten steht. Sobald man die Einkaufsmenge in Er-wartung steigender Preise größer bemißt, treibt der Consum-verein Speculationsgeschäfte. Solche Geschäfte gehören abe[r] naturgemäß nicht zu den Aufgaben des Kleinhandels un[d] müssen besonders einem Verein durchaus fern bleiben. Specu-liren soll man stets nur mit eigenem, nicht auch mit fremde[m] Gelde. Wer letzteres thut, ist erfahrungsmäßig nur zu seh[r] geneigt, allein die günstigen, nicht auch die ungünstigen Mög-lichkeiten in Berechnung zu ziehen und kommt dadurch zum Fall. Auch erheischt der Betrieb von Speculationsgeschäfte[n] eine Raschheit des Entschlusses und der Ausführung, wie si[e] die Organisation einer Vereinsverwaltung, soll nicht das ganz[e] Wohl und Wehe des Vereins in das Ermessen einer einzelnen Person gestellt werden, nicht zu leisten vermag. Dazu kommt daß die über den Einkauf beschließenden Personen dieses Ge-schäft in den wenigsten Fällen berufsmäßig kennen, somit ga[r] nicht die Bedingungen der Preisveränderungen im Großhande[l] vollständig zu übersehen im Stande sind und hinsichtlich de[r] Wahrscheinlichkeit künftiger Preisveränderungen fast blind alle[m] dem vertrauen müssen, was ihnen interessirte Lieferanten ode[r] Agenten zuflüstern. — Zwischen dem durch den Anfang de[r] Speculation auf Preisveränderungen begrenzten Maximum und dem oben erwähnten Minimum der Verkaufsmenge liegt

in den meisten Fällen noch ein weiter Spielraum für sorgfältige Berechnungen. Für die größere Einkaufsmenge spricht der dabei vielleicht zu erzielende niedrige Einkaufspreis. Der Preisunterschied für die Einkaufsmenge wird dort am größten, wo die Einheit der Verkaufsmenge beginnt, nach welcher im Großhandel die Waare berechnet und versandt wird. Es ist dies bei den meisten Waaren, welche nach dem Gewicht verkauft werden, der Centner. Oft ist die Einheit der Verpackung und des Versands eine größere, als die Einheit der Verrechnung. So rechnet man den Kaffeepreis zwar nach Pfunden, verkauft den Kaffee aber ballenweise. Zucker und Oel wird zwar nach Centnern berechnet, aber faßweise im Großhandel verkauft. In solchen Fällen beginnen die billigeren Preise mit der sog. Originalverpackung, da jedes Umpacken größere Mühe, Verluste an der Waare und mehr Emballage erforderlich macht. Der Preisunterschied der Waaren bei geringerer Entnahme verbirgt sich oft in Nebenberechnungen, so z. B. in der besonderen Berechnung der Fastage, in der Bedingung sofortiger Baarzahlung u. dgl. — Neben der Einheit des Verkaufs im Großhandel kommt auch die Einheit der Versendungskosten in Betracht. So berechnen die meisten Transportanstalten die Fracht centnerweise, sodaß auch geringere Quantitäten die Fracht eines Centners bezahlen müssen. — Ob man ein, zwei oder drei Verkaufseinheiten des Großhandels, z. B. ein, zwei oder drei Ballen Kaffee zusammen bezieht, macht im Preise in der Regel nichts aus. Eine weitere Ermäßigung pflegt erst bei Entnahme von zehn oder zwanzig Ballen, Fässern u. dgl. einzutreten. Ebenso wird im Versand ein weiterer Frachtrabatt erst bei waggonweisem Bezug gewährt. — Gegenüber dem Preisrabatt bei Entnahme größerer Quantitäten ist nun zu berechnen der durch diese Entnahme entstehende größere Verlust am Zins des Kaufpreises und an der Substanz der Waare in der Zeit vom Einkauf bis zum Verkauf. Der Verlust an der Substanz ist namentlich wohl zu berechnen bei allen Waaren, welche durch Lagern eintrocknen,

wie z. B. Seife, Käse, getrocknetes Obst. Einzelne Waaren, wie Butter, verderben durch längeres Lagern für den Gebrauch gänzlich. An Zinsverlust für das längere Lagern müssen monatlich mindestens zwei Pfennige auf den Thaler, d. i. $6\frac{2}{3}$ Proc. jährlich, gerechnet werden. Es kommt dieser Zinsverlust doppelt in Berechnung, einmal insofern durchschnittlich eine größere Menge Waare lagert, dann insofern diese Menge länger lagert bis zum Verkauf. Werden z. B. in einem Consumverein monatlich zehn Hut Zucker verbraucht, so lagern diese zehn Hut durchschnittlich die Hälfte eines Monats, verursachen also bei dem Einkaufspreis eines Hutes Zucker von $3\frac{1}{2}$ Thlr. nach obigem Zinssatze 35 Pf. oder 2 Sgr. 11 Pf. Zinsverlust. Kauft der Verein dagegen 50 Hut Zucker auf einmal ein, so lagern dieselben durchschnittlich $2\frac{1}{2}$ Monate, was auf den Thaler einen Zinsverlust von 5 Pf., auf $50 \times 3\frac{1}{2} = 175$ Pf., somit einen Zinsverlust von 875 Pf. = 2 Thlr. 12. Sgr. 8 Pf. verursacht. Der Preisrabatt auf den Einkauf von 50 Hut Zucker gegen den Einkauf von 10 Hut muß sonach mehr als 2 Thlr. 12 Sgr. 11 Pf. — 2 Sgr. 11 Pf. = 2 Thlr. 10 Sgr. betragen, wenn der Vortheil des größeren Einkaufs nicht schon durch den größeren Zinsverlust aufgewogen werden soll.

Eine fast ebenso wichtige Frage, wie die Einkaufsmenge betrifft den Ort des Einkaufs, d. h. den mehr oder weniger directen Bezug der Waare. Auch hier lassen sich allgemeine Grundsätze kaum aufstellen und kommt es im einzelnen Falle auf eine sorgfältige Berechnung an. Man ist oft geneigt, sich von dem direkten Bezug größere Vortheile zu versprechen, als in den Verhältnissen begründet ist. Die Kosten des Zwischenhandels fallen nicht immer zu ihrem ganzen Betrage auf den Verkaufspreis; sie werden vielmehr zum Theil durch den Rabatt gedeckt, welchen der Zwischenhändler für seinen Massenbezug vom Verkäufer, von der Frachtanstalt (bei waggonweisem Bezug) und von der Zollbehörde (in Form des Zollcredits) genießt. Um sich hierüber ein Urtheil zu bilden, muß man dem

billigeren Einkaufspreise bei directem Bezuge alle die besonderen Kosten zurechnen, welche der directere Bezug als solcher erfordert, also größeres Bestellungsporto, Frachtkosten, vielleicht auch Steuerkosten, Kosten des Transports von der Transportanstalt bis zum Vereinslager, Mehrkosten der Fastage u. s. w. Die Differenz, welche sich nach Hinzurechnung alles dieses zu Gunsten des directeren Bezuges noch ergiebt, ist zu vergleichen mit der größeren Mühe, welches diese Art des Bezuges der Verwaltung verursacht, dem Risico bei der Versendung, und den Verlusten an Zinsen und Waarensubstanz, welche etwa durch die bei directerem Bezuge größere Einkaufsmenge entstehen. Je entwickelter an einem Orte der Zwischenhandel ist, sei es durch eine größere Anzahl von Concurrenten, sei es durch den Geschäftsumfang des Einzelnen, um so mehr wird durch die letzerwähnten Umstände der Preisunterschied bei directem Bezuge ausgeglichen werden. Consumvereine in großen Städten werden daher weniger auf directen Bezug Bedacht zu nehmen brauchen, als solche in kleinen und entlegenen Orten. Nach Waarengattungen empfiehlt sich der directere Bezug besonders bei Frabikaten, hiernach bei den sog. Landesproducten, weniger bei den sog. Colonialwaaren. Die Orte für den directesten Bezug sind für Fabrikate die Fabrikorte, für Landesproducte die Hauptmarktplätze in Gegenden, welche vorzugsweise für die Ausfuhr produciren, in Colonialwaaren die Seeplätze, wie Antwerpen, Amsterdam, Bremen, Hamburg. Jeder Handelsbericht einer Zeitung giebt diese Orte mit den dort geltenden Coursen an.

Was die Person des Lieferanten anbelangt, so wendet man sich am sichersten an die größte und renommirteste Firma, von welcher man in der Regel die reellste Bedienung erwarten darf. Im Zweifel bitte man einen an dem betreffenden Orte bestehenden größeren Consumverein um Auskunft und um die Vermittelung der ersten Geschäftsbeziehung. Kein Verein wird solchen Dienst einem anderen abschlagen, weil Jeder weiß, wie viel er in seinen Einrichtungen den Er-

fahrungen älterer Vereine verdankt. Der Allgemeine Vereinstag zu Stettin hat diesen Austausch den Consumvereinen ausdrücklich empfohlen; ein Nachtheil daraus kann einem Verein ja auch nicht entstehen. — In keinem Falle nehme man einen Lieferanten an, welcher zugleich ein Kleinhandelsgeschäft betreibt. Dergleichen Waaren-Beziehungen schaden dem Verein in dem Ansehen des Publikums, auch ist bei der natürlichen Feindschaft der Kleinhändler gegen Consumvereine auf eine reelle Bedienung in solchen Fällen nicht immer zu rechnen. Bei Artikeln, welche in bestimmten Jahreszeiten vorzugsweise verkauft zu werden pflegen, wie z. B. Hülsenfrüchten, eingemachten oder getrockneten Fischen, Obstsorten, Fleischwaaren wähle man für die erste Bestellung einen Termin, in welchem der Saisonpreis sich schon festgestellt hat. Ohne besonderen Grund wechsele man nicht mit den Lieferanten. Was die Form der Bestellung anbelangt, so ist die Bestellung an Reisende in Consumvereinen nicht üblich. Die Vereine machen ihre Bestellung ja nicht von dem zufälligen Erscheinen eines Reisenden abhängig, sondern von der Zeit des Bedarfs und einem vorherigen Beschluß der Verwaltung. Die Bestellung an den Agenten eines bestimmten Lieferanten im Orte erspart Portokosten und vertheuert den Einkauf nicht, da der Agent von jedem Geschäft seines Lieferanten an seinem Wohnsitze Provision bezieht, mag er dasselbe vermittelt haben oder nicht.

Ueber die Form der Bestellzettel vgl. das Kapitel über die Geschäftsleitung.

In Fällen, wo die Transportanstalt selbst den Transport der Waare nicht bis unmittelbar vor das Lager besorgt, wird bei größeren ein Gefähr erheischenden Waarenmengen ein Spediteur gegen geringe Vergütung die Besorgung bis ins Lager übernehmen. Die Annahme einer Waare ist zu versagen, welche nicht von einem Begleitschein, Frachtbrief oder dgl. begleitet ist, worin sich mindestens das Bruttogewicht der Waare verzeichnet findet. Vor Oeffnung des Collis ist die

Richtigkeit des angegebenen Bruttogewichts zu prüfen. Ist die Waare von einem anderen Orte übersendet, so hat der Verein ohne Verzug nach der Ablieferung, soweit dies nach dem ordnungsmäßigen Geschäftsgange thunlich ist, die Waare zu untersuchen, und wenn sich dieselbe nicht als vertragsmäßig oder gesetzmäßig ergiebt, dem Verkäufer sofort davon Anzeige zu machen. Versäumt er dies, so gilt die Waare als genehmigt, soweit es sich nicht um Mängel handelt, welche bei der sofortigen Untersuchung nach ordnungsmäßigem Geschäftsgange nicht erkennbar waren. Ergeben sich später solche Mängel, so muß die Anzeige ohne Verzug nach der Entdeckung gemacht werden, widrigenfalls die Waare auch rücksichtlich dieser Mängel als genehmigt gilt. Wenn der Käufer die von einem anderen Orte übersendete Waare beanstandet, so ist er verpflichtet, für die einstweilige Aufbewahrung derselben zu sorgen; vgl. darüber die Art. 347 u. flgd. des Deutschen Handels-Gesetzbuchs.

Die Bezahlung des Kaufpreises für die Waare geschehe der getroffenen Vereinbarung gemäß pünktlich, vollständig und in gesetzlicher Währung. Die Unsitte vieler Krämer, nachträglich bei der Zahlung noch Abzüge zu machen, in nicht fälligen Coupons zu zahlen u. dgl., dürfen Consumvereine nicht nachahmen. Wer ehrlich bedient sein will, muß auch selbst ehrlich bedienen. Die Zusendung des Kaufpreises geschieht auf Kosten des Empfängers. Bei Postanweisungen bringt man deren Kosten von dem Schuldbetrage vorher in Abrechnung. Oft bedingen sich die Lieferanten die Zahlung durch Wechselziehung auf den Verein aus. In diesem Falle ist die Präsentation des Wechsels zur Zahlung abzuwarten und gegen dessen Einhändigung zu zahlen. Eine anderweitige Zahlung nach solcher Vereinbarung, unter nachheriger Zurückweisung des Wechsels, würde dem Lieferanten große Kosten und Unannehmlichkeiten verursachen. Wird der Wechsel des Lieferanten von seinem Inhaber vor der Verfallzeit zur Annahme präsentirt, so hat der Cassirer des Vereins durch sein Accept denselben anzuerkennen. — Als Quittung für den

empfangenen Kaufpreis genügt im Falle der Sendung oder Zahlung durch die Post der Postschein, da sich in der Regel annehmen läßt, daß, wenn das Geld nicht an seine Adresse gelangt, der Gläubiger noch innerhalb der sechsmonatlichen Haftpflicht der Post den Betrag reclamiren würde. —

Eine nicht unwesentliche Frage in der Verwaltung eines Consumvereins bildet die angemessene Verwerthung der Fastage. Am vollkommensten wird dieselbe erreicht, wenn der Lieferant selbst die Fastage zurücknimmt. Wo er dieselbe besonders auf der Rechnung berechnet, gilt die Rücknahme derselben zu dem angesetzten Preise bei Frankozusendung als selbstverständlich. Auch sonst werden Fabrikanten stets geneigt sein, die Fastage zu einem angemessenen Preise zurückzunehmen. Die Rücksendung der Fastage besorgt die Eisenbahn vielfach zu ermäßigtem Preise, wenn auf dem Frachtbrief angegeben wird, daß die Fastage mit Waare gefüllt auf derselben Bahn hintransportirt worden ist. — Wo eine Rücksendung der Fastage an den Lieferanten nicht angeht, wie z. B. bei Kaffeesäcken, Steinölfässern u. dgl., auch für dieselben unter den Vereinsmitgliedern sich nicht ein regelmäßiger Absatz findet, muß man sich bemühen, die Fastage an einen Aufkäufer von Fässern, Säcken u. dgl. loszuwerden.

Einen beliebten Gegenstand der Debatte für Consumvereine bildet die Erwägung der Möglichkeit des Zusammenwirkens mehrerer Consumvereine zur vortheilhafteren Gestattung des Einkaufs. Praktisch hat ein solches Zusammenwirken bisher hauptsächlich nur in dem gegenseitigen Austausch der Bezugsquellen sich geäußert. Im Falle ein Verein die Empfehlung eines andern benutzt, empfiehlt es sich, bei der Bestellung hierauf ausdrücklich Bezug zu nehmen. Wird so der Zusammenhang der Vereine untereinander den Großhändlern dargethan, so legt derselbe auf die Kundschaft jedes einzelner Vereins ein um so größeres Gewicht. Wo mehrere Consumvereine an einem Orte nebeneinander bestehen, hat auch ein Verein zum Oeftern bei einzelnen Gelegenheiten

gewisse Artikel für andere Vereine mit eingekauft. Im Allgemeinen findet aber solcher gemeinschaftlicher Einkauf ein großes Hinderniß in der verschiedenen Bedarfszeit der einzelnen Vereine. Diese Verschiedenheit nun durch ein Centrallager auszugleichen, hat seine großen Schwierigkeiten in den Kosten, welche durch die besonderen Lagerräume und eine besondere Verwaltung entstehen, ganz abgesehen davon, daß die einzelnen Vereine sich schwerlich verpflichten werden, ihren gesammten Bedarf stets aus diesem Lager zu entnehmen. Bei einem Centrallager für mehrere in verschiedenen Städten bestehenden Consumvereinen würde außerdem der Umstand ein Hinderniß werden, daß die natürlichsten und deshalb billigsten Bezugsorte der einzelnen Vereine oft in geographisch ganz verschiedenen Richtungen liegen. Die Genossenschaften Nord-Englands haben zwar, wie im ersten Kapitel bemerkt ist, eine Centralgenossenschaft zur Beschaffung der Waaren und zum Verkauf derselben im Großen gegründet und hatte dieselbe im Jahre 1865 bei einem Kapital von 61,487 Thlr. einen Umsatz von 945,707 Thlr. (366,667 Thlr.) mehr als 1864; bis die deutschen Consumvereine aber auch nur entfernt daran denken können, in dieser Weise dem Großhandel Concurrenz zu machen, müssen sie mindestens schon die Bedeutung der Vorschußvereine zu der Zeit erlangt haben, als die letzteren sich in der Genossenschaftsbank zu Berlin ein centrales Geldinstitut gründeten.

Zehntes Kapitel.

Waarenvertheilung.

Auch in den Einzelnheiten der Waarenvertheilung eröffnet sich für die Consumvereine nach jeder Richtung hin ein weites Feld zur Anstrebung wirthschaftlich vernünftiger Einrichtungen. Was zunächst die Verkaufsmenge anbetrifft, d. h. das geringste Quantum, welches für den Verkauf abgemessen wird, so ist leicht einzusehen, daß mit der Geringfügigkeit des Quantums nicht nur die Arbeit der Vertheilung, sondern auch der Aufwand für Verpackung und der Procentsatz der Verluste, welche beim Abmessen durch Verstauben, Verschütten und Einwiegen entstehen, wachsen muß. Schlechte wirthschaftliche Gewohnheiten des Publikums, Planlosigkeit im Verkauf und in der Führung der Wirthschaftskasse tragen die Schuld, wenn ungeachtet dieser Nachtheile dem Krämer selbst in Waaren, welche täglich in jeder Haushaltung verbraucht werden, der Verkauf von Quantitäten für den Bedarf des Augenblicks zugemuthet wird, so z. B. die Abgabe von ein Paar Loth Kaffee oder Zucker, eines halben Schoppen Oels oder Essig u. dgl. Oft kommt es vor, daß dieselben Frauen ohne Anschlag der Zeitversäumniß täglich oder sogar mehrmals täglich den Laden besuchen, um pfennigweise ihren Wirthschaftsbedarf einzukaufen.*)

*) Vgl. den Aufsatz des Verfassers darüber in No. 22 der „Innung der Zukunft" Jahrg. 65 und die Entgegnungen einer „Deutschen bei einem Consumverein betheiligten Hausfrau" ebendaselbst.

In Consumvereinen dagegen wird sich die Bemessung des geringsten Verkaufsquantums bei solchen zum täglichen Bedarf gehörenden Waaren dem geringsten Bedarfsquantum einer Haushaltung für die Zeit einer Woche anzupassen haben. Die wöchentliche Lohnauszahlung giebt ja selbst dem einfachen Arbeiter bei vernünftiger Wirthschaftseinrichtung die Mittel, Mehl und Hülsenfrüchte pfund- oder maßweise, Kaffee und Zucker mindestens viertelpfundweise, Oel in halben Maßen, Cigarren zu je sechs Stück einzukaufen. In dem großen Züricher Consumverein werden Kaffee, Zucker, Reis, Gerste, Gries und Teigwaaren nur in Pfunddüten verkauft. — Würste, kleine Käse u. dgl. verkaufe man schon wegen des Eintrocknens, des Anschnitts und des Verderbs der Reststücke, nur in ganzen Stücken. — Ein zweiter, sehr erheblicher Vortheil bei der Waarenvertheilung, welcher aber durch die Vorschrift bestimmter Verkaufsmengen erst möglich wird, liegt in dem Vermessen der Verkaufsmenge vor dem Erscheinen der Käufer. Das Vermessen kann in dieser Weise mit mehr Sorgfalt und mit weniger Mühe ausgeführt werden. Die größere Ruhe dabei verringert in erheblicher Weise die Verluste durch Verschütten, Verstauben u. dgl. Statt jeden Augenblick je nach dem Bedürfniß der hintereinander erscheinenden Kunden mit den Maßen und Gewichten, wie mit den zu vermessenden Waaren zu wechseln, kann die damit beauftragte Person hintereinander mit demselben Gewicht und aus derselben Waarenkiste eine ganze Anzahl von Verkaufsmengen vermessen, was eine große Menge von Handgriffen erspart. Diese vorherige Vermessung ist um so nöthiger, je verschiedener der Andrang der Käufer an verschiedenen Tagen und zu verschiedenen Tageszeiten im Laden sich stellt. Dem Verkäufer ist damit die Möglichkeit gegeben, durch Benutzung der verkaufsfreien Zeit zum Vermessen, auch in den Stunden, wo der Zudrang der Käufer größer ist, dieselben rasch abzufertigen.

Gegen die Durchführung dieser Einrichtung wird vielfach geltend gemacht, daß dem Käufer dadurch die Gelegenheit ent-

zogen werde, sich Angesichts des Verkäufers von der richtigen Vermessung durch den Verkäufer zu überzeugen. Der Werth dieser Controlle ist aber nur ein scheinbarer. Die Unrichtigkeit in der Vermessung muß schon eine sehr erhebliche sein, wenn der Käufer dieselbe bei den raschen Handgriffen eines gewandten Verkäufers wirklich erkennen soll, zumal wenn die Käufer am Ladentisch sich drängen. Gerade die vorherige Vermessung ermöglicht dagegen eine sehr genaue Controlle des Vermessens durch die Vorstandsmitglieder des Vereins. Legen dieselben beispielsweise ein Dutzend abgemessener Pfunddüten auf die Wagschale, so müssen alle zufälligen Unregelmäßigkeiten bei Abwiegung einzelner Düten sich gegenseitig übertragen und ein dennoch erscheinendes irgend erhebliches Mindergewicht gewährt den Beweis einer beabsichtigten Unredlichkeit. Eine derartige Revision vorher vermessener Pakete gab uns einmal in einem Verein Veranlassung zur Kündigung eines seit Gründung des Vereins im Dienst befindlichen Lagerhalters. — Das Vorhervermessen bedingt freilich bei flüssigen Waaren, daß der Käufer dieselben mit dem Topfe, dem Glase oder der Flasche kaufen muß, worin der Verein sie vorher vermessen hat. Dies durchzuführen, findet aber erfahrungsmäßig keine Schwierigkeit, wenn der Behälter nur das erste Mal vom Käufer bezahlt zu werden braucht und später für den neuen Behälter der entleerte zurückgegeben werden kann. Wir haben diese Einrichtung durchgeführt gefunden bei Wein, Selterserwasser, Steinöl und Senf. Bei Steinöl bedenke man besonders, wie sehr dadurch der Verkauf erleichtert, der beim Abmessen desselben entstehende scharfe Geruch vermindert, die Gefahr durch Annäherung von Licht verringert wird. — Es ist selbstverständlich, daß bei dieser Einrichtung die zugehörigen Behälter so wenig wie die darin enthaltenen Waaren creditirt werden dürfen. — Die Behälter wie das Verpackungsmaterial bezieht man am besten aus großen Handlungen oder Fabriken; die eigene Anfertigung von Düten muß als viel kostspieliger, wie der Bezug fertiger Düten, widerrathen werden.

Wird bei den meisten Artikeln die Vorhervermessung angeordnet, so erscheint es auch möglich durchzuführen, daß das Verpackungsmaterial nicht mit eingewogen wird, sondern die Preise sich überall auf das Nettogewicht beziehen. Nur in letzterem Falle kann auch die Controlle über den Verkäufer in Bezug auf Veruntreuung einen bestimmten Anhalt gewinnen. — Wir lassen nunmehr das Schema einer Verkaufsordnung folgen, wie solche in dem Laden, zur Beachtung für Käufer und Verkäufer, zweckmäßig angeschlagen wird. —

§. 1. Verkaufszeit. Der Laden ist geöffnet Morgens im Winter von 7 bis 1 Uhr, im Sommer von 6 bis 1 Uhr, Nachmittags von 2 bis 8 Uhr, an Sonnabenden und Montagen von 3 bis 10 Uhr. An Sonntagen und gesetzlichen Feiertagen ist der Laden Nachmittags geschlossen.

§. 2. Reinlichkeit. Der Verkäufer und das ihn vertretende Mitglied seiner Familie müssen im Laden stets reinlich und anständig gekleidet sein. Die Kinder des Verkäufers dürfen sich im Ladenlokal nicht aufhalten.

§. 3. Bedienung der Käufer. Der Verkäufer hat alle Kunden mit Höflichkeit nach der Reihenfolge ihres Erscheinens im Laden zu bedienen. — Trinkgelder an den Verkäufer sind streng untersagt.

§. 4. Legitimation der Käufer. Die Käufer haben sich auf Erfordern durch Vorzeigung der Mitgliedskarte als zur Haushaltung eines Mitgliedes gehörig auszuweisen.

§. 5. Verkaufspreis und Verkaufsmenge sind für alle Waaren in dem im Laden angehefteten Preiscourant angegeben. — Der Verkaufspreis bezieht sich überall auf das Nettogewicht, sodaß also Düten, Papiere u. dgl. nicht mit eigewogen werden dürfen.

§. 6. Waarenvermessung. Die Käufer können verlangen, daß alle wäg- und meßbaren Waaren in den vorgeschriebenen Quantitäten gewogen oder vermessen vorräthig liegen und nicht erst auf ihre Nachfrage vermessen zu werden brauchen.

§. 7. Bezahlung. Der Verkäufer darf eine Waare oder den Behälter dazu nicht verabfolgen, ohne vorherige und vollständige Baarzahlung. Gültige Zahlungsmittel sind nur die landesgesetzliche Münze und das bei allen öffentlichen Kassen in Zahlung genommene Papiergeld. — Bei Entnahme größerer Waarenquantitäten, wofür ein Rabatt gewährt wird, hat der Käufer über die Rabattvergütung auf dem ihm vom Verkäufer übergebenen Formular Quittung auszustellen.

§. 8. Dividendenmarken. Für den Gesammtbetrag des gezahlten Kaufpreises hat der Verkäufer Dividendenmarken zu demselben Nennwerth auszuhändigen. — Auf sonstige Quittungen, Eintragungen in Bücher oder schriftliche Berechnungen für die Mitglieder darf sich der Verkäufer nicht einlassen.

§. 9. Beschwerden über den Verkäufer, die Beschaffenheit oder den Preis der Waaren oder sonstige Mängel beim Verkauf können entweder bei den unterzeichneten Mitgliedern der Direction oder schriftlich durch den im Ladenlokal befindlichen Beschwerdekasten bei dem Vorsitzenden des Verwaltungsraths angebracht werden.

(Datum und Unterschrift der Directionsmitglieder.)

Auch in Bezug auf die Verkaufszeit haben die Consumvereine eine allgemein wünschenswerthe Einrichtung dadurch anzubahnen, daß sie, wie dies in vorstehender Verkaufsordnung vorgesehen ist, den Laden an Sonn- und Festtagen wenigstens Nachmittags geschlossen halten und außerdem an Werktagen dem Verkäufer mit seiner Familie eine Stunde Mittagsruhe sowie ein Paar Stunden Feierabend gönnen. Die Durchführung dieser Beschränkung ist, wenn sie streng innegehalten wird, in Consumvereinen erfahrungsmäßig sehr leicht und ohne jeden Nachtheil für den Geschäftsbetrieb. — Eine zweite, für den Kleinhandel allgemein sehr wünschenswerthe, in vorstehender Verkaufsordnung vorgesehene Bestimmung, betrifft den Ausschluß ausländischer Noten, Privatbanknoten, Zinscoupons u. dgl. von den Zahlungsmitteln. Die Annahme solcher Geldzeichen bringt den Kleinverkehr in stete

Verlegenheit in Betreff der Wiederausgabe und hat nicht selten Verluste zur Folge; auch hier ziemt es sich für die Consumvereine, Pioniere wirthschaftlicher Reformen zu werden. Ueber die Rabattquittungen und Dividendenmarken vergl. das Kapitel über die Buch- und Kassenführung.

Einzelne Consumvereine, deren Mitglieder zum Theil zerstreut in entfernt liegenden Stadttheilen wohnen, haben die Einrichtung getroffen, einmal wöchentlich Waarenbestellungen von den Mitgliedern abzuholen und die bestellten Waaren in die Wohnungen zu bringen. Die Waaren werden dann im Laden vermessen und verpackt und durch besondere Boten in besonders dazu erbauten verschließbaren Handwagen den Bestellern zugeführt. Es kommt hierbei vornehmlich darauf an, daß auf einem und demselben Gang möglichst viele Kunden bedient werden. Die Mitglieder müssen den in ihrem Bestellungsbuch vom Verkäufer ausgeworfenen Kaufpreis dem Grundsatz der Baarzahlung gemäß vor Ablieferung der Waare an den Boten entrichten. — Es kann diese Einrichtung namentlich als Uebergang zur Errichtung eines zweiten Verkaufsladens dienen. —

Was die innere Einrichtung des Verkaufs- und Lagerlokals anbetrifft, so ist Verkaufs- und Lagerraum möglichst zu trennen, dergestalt, daß im Verkaufsraume nur Vorräthe für ein bis zwei Tage und zwar in der für den Verkauf bequemsten Weise gelagert werden. Bei einiger Geschäftsausdehnung werden die Vereine neben dem Ladenzimmer ein besonderes Lagerzimmer einrichten. Von letzterem aus kann später auch eine zweite, kleinere Verkaufsstelle in einem andern Stadttheil mit Vorräthen versehen werden. Mehren sich die Verkaufsstellen, so wird man zur Errichtung eines förmlichen Centrallagers schreiten. Das Lager wird dann von der dabei befindlichen Verkaufsstelle in Bezug auf Aufsicht und Buchführung getrennt und erhält einen besonderen Verwalter. In dem Lagerlokal kann dann auch die Vermessung und Verpackung für den Verkauf besorgt werden, sodaß den Verkäufern

gewisse Waaren aus dem Lager nur in abgemessenen und ve
siegelten Packeten übergeben werden. Die Einrichtung ein
besonderen Centrallagers ermöglicht insbesondere auch ei
strengere Controlle über das Dienstpersonal, namentlich üb
die Verkäufer in Bezug auf Veruntreuungen an Waaren u
Geldern. Im Centrallager kann über jeden Waarenausga
genau Buch geführt und außerdem genau festgestellt werde
wie viel das einzelne Colli durch Lagerung verliert und w
viel aus demselben vermessen wird. Der Veruntreuung d
Verkäufer aber werden um so engere Grenzen gezogen, ein
beträchtlicherer Theil der Waaren ihnen für den Verkauf ve
messen und verpackt übergeben wird und je geringer im Ueb
gen die Quantitäten sind, welche sie unvermessen vorräth
halten.

Am vollständigsten durchgeführt ist die Einrichtung d
Centrallagers in dem großen Consumverein zu Zürich. Vo
Einem großen Centrallager aus wurden 1864 neunzehn Ve
kaufsstellen und die Bäckerei mit Waarenvorräthen versorgt. Au
dem Lager wurden 1864 außerdem en gros für 278,215 Frc
Waaren verkauft. Der Waarenvorrath im Centrallager betru
am 31. December 1864 114,013 Frcs., wogegen in de
neunzehn Verkaufslokalen nur für 56,590 Frcs. Waaren, als
durchschnittlich im Laden noch nicht für 3000 Frcs. ode
800 Thlr. Waaren sich vorräthig befanden. In dem Centra
lager wurden Kaffee, Zucker, Reis, Gerste, Gries und Teig
waaren durch 4 Verwieger in Pfundsäcke verpackt. Auch Seif
wird hier stückweise verwogen und der Detailpreis auf de
Stange notirt. Mehl, Butter, Käse, Oel, Soda dagegen wir
dem Verkäufer centnerweise zugestellt. Dadurch erklärt es sich
daß in den einzelnen Verkaufsstellen die Arbeit von einer allein
stehenden Frauensperson besorgt werden konnte, obwohl de
Umsatz einzelner Magazine in einzelnen Monaten 1864 bis au
8800 Frcs. oder 2300 Thlr. stieg. Im Central-Lager wird
in einem besonderen Buch von jedem Colli das Eingangsge-
wicht notirt, sowie das Gewicht, welches durch Verwiegen de

Verkaufsmengen aus dem Colli herausgebracht wird. Die Gewichtsdifferenz, welche bei dem Verpacken von Kaffee, Zucker, Gerste, Gries und Teigwaaren in Pfunddüten entsteht, beträgt 1 bis 2 Proc. Die Verkäufer theilen dem Lagerverwalter ihren Bestellungsbedarf in einem Bestellungsbuche mit und bescheinigen nachher in einem besonderen Buch die Richtigkeit des Empfanges. Weißmehl und Maismehl wird den Verkäufern in 200=Pfund=Säcken überliefert und mit 198 Pfund berechnet; Semmelmehl desgl. in 100=Pfd.=Säcken überliefert und mit 99 Pfd. berechnet. Lampenöl und Soda wird mit 101 Pfd. übergeben und zu 100 Pfd. berechnet; bei Käse werden 3 Proc., bei Butter 2 Proc. für Eintrocknen berechnet. Ueber die in einer Woche dem Verkäufer gelieferten Waaren wird demselben ein Schuldschein zugestellt, welcher mit seiner Unterschrift versehen an das Comptoir geht. Der Lagerverwalter hat außer den vier Verwiegern zwei Magazinarbeiter und zwei Fuhrknechte zu seiner Verfügung.

Die besondere Einrichtung der Lagerräume in einem Consumverein ergiebt sich aus der Natur der aufzubewahrenden Waaren. Mehl u. dgl. muß trocken und von allen Seiten der Luft zugänglich, aufbewahrt werden. Fässer dagegen werden in feuchten Räumen gelagert, um sie bei theilweiser Entleerung vor dem Austrocknen zu bewahren. Der Lagerhalter ist zu verpflichten, den Zustand der in den Lagerräumen befindlichen Waaren einer öfteren Revision zu unterziehen und einen etwaigen Verderb sofort zur Anzeige zu bringen. Auch der kleinste Consumverein hat für sein Lager, insbondere zur Prüfung des Eingangsgewichts, eine Decimalwage anzuschaffen. Angemessene Versicherung gegen Feuersgefahr ist niemals zu unterlassen.

Für die Einrichtung des Verkaufslokals gilt als erste Regel die Trennung des für die Käufer bestimmten Raumes von den Waarenvorräthen, damit der Verkäufer während seiner Handthirung nicht auch auf die Ehrlichkeit des im Laden befindlichen Publikums zu achten nöthig hat. In dem

Raume für den Verkäufer ist Alles für denselben auf das Bequemste, zur möglichsten Ersparniß von Schritten und Handgriffen aufzustellen, da sich nur auf diese Weise ein größerer Umsatz durch eine einzelne Person bewerkstelligen läßt. Namentlich müssen die Kasse und der Kasten für die Dividendenmarken bequem angebracht sein. Bei vielen Krämern sind die Ladenschränke mit offenen Gefächern für Mehl u. dgl. versehen. Diese auf das Anreizen der Kunden berechnete Einrichtung ist unpraktisch, weil sie die Waare dem Staub und Verderb aussetzt. Die Schiebladen im Ladenschrank müssen groß sein, dabei sich aber noch ausziehen lassen. Für schriftliche Arbeiten ist in dem Verkaufslokal ein besonderes Stehpult anzubringen. — Consumvereine sind besonders davor zu warnen, alte unpraktische Ladeneinrichtungen, weil sie für einen billigen Preis zu haben sind, anzukaufen.

Die Lage des Ladenlokals braucht nicht an einer großen Verkehrsstraße zu sein, da der Verein nicht auf die augenblickliche Kundschaft zufällig Vorübergehender speculirt. Dagegen muß das Lokal des Consumvereins namentlich in großen Städten, wo das Sprichwort „Zeit ist Geld" vorzugsweise Anwendung findet, für die Mitglieder bequem zu erreichen sein; man wird es daher möglichst in den Mittelpunkt der Wohnungen oder in die Nähe eines Marktplatzes, welcher ohnehin öfter besucht wird, zu verlegen haben. Auch sind bei der Auswahl namentlich neuere Stadttheile, in welchen der concurrirende Kleinhandel weniger entwickelt ist, zu berücksichtigen. Ein Lokal in einem Hinterhause zu wählen, hat Manches gegen sich, zumal wenn der Durchgang durch das Vorderhaus nicht bequem oder nicht reinlich ist. Das Ladenlokal muß nach Außen und nach Innen einen freundlichen Anstrich erhalten und durch Sauberkeit und Ordnung ansprechend und einladend gemacht werden. Ueber die äußere Reclame, insbesondere die Unzweckmäßigkeit der Schaufenster, vergl. das Kapitel über die Geschäftseinrichtung und Kapitalbeschaffung.

Auf die Vermehrung der Verkaufsstellen sei man,

hne sich darin gerade zu überstürzen, doch eifrig bedacht. Ein roßer Theil des Publikums wird stets nur durch die Nachbarhaft eines Vereinslokals sich für die Zwecke des Vereins geinnen lassen. Der durch Vermehrung der Verkaufsstellen weiterte Absatz ermöglicht oft einen größeren und vortheilafteren Einkauf bei verhältnißmäßig geringerem Vorrath, eine essere Bezahlung der Kassen- und Aufsichtsbeamten, wie der schäftsleitenden Personen und auch, wie das Beispiel des richer Vereins beweist, manche vortheilhafte Arbeitstheiung. Diesen Vortheilen gegenüber kann die Steigerung der nkosten im Verhältniß zum Umsatz, wie sie vielleicht unmittelr nach der Eröffnung eines neuen Ladens vorübergehend eintt, nicht in Betracht kommen. —

Höchst wichtig für einen Consumverein ist die richtige uswahl des Dienstpersonals für das Lager und en Verkauf. Ein Mißgriff in dieser Beziehung kann die ntwicklung eines jungen Vereins vollständig gefährden. Die rößte Ehrlichkeit ist hier das erste Erforderniß; nur Personen m besten Ruf dürfen daher im Verein Anstellung erhalten. benso ist auch gegen die bereits Angestellten in dieser Beehung die größte Strenge unerläßlich und muß bei Nachweis r geringsten Unehrlichkeit die sofortige Entlassung eintreten. as Verkaufspersonal muß körperlich behende sein, sicher und hnell im Kopfrechnen und gewandt im Verkehr mit dem ublikum. Auf besondere Geschäftskenntniß dagegen kommt s weniger an; das in dieser Beziehung für einen Verkäufer rforderliche erlernt sich sehr rasch. Personen, welche schon im ncurrirenden Kleinhandel conditionirt haben oder ehemalige rämer sind für einen Consumverein selten zu brauchen; sie rdnen sich schwer dem Vorstande unter und bringen allerlei chlechte Gewohnheiten in den Geschäftsverkehr mit, von welchen ie schwer abzulassen vermögen. Ein junger Verein stellt als Verkäufer am Besten einen verheiratheten Mann mit nicht zu zahlreicher Familie an, sodaß ihm seine Frau mitunter bei größerem Andrang der Käufer aushelfen kann. Einzeln stehen-

den Frauenzimmern den Verkauf zu übertragen wäre zwar billiger, erscheint aber erst durchführbar, wenn wie in Zürich die gröberen Arbeiten sämmtlich von einem Centralmagazin aus besorgt werden. Die Verkäufer dürfen in keinem nahen verwandtschaftlichen Verhältniß zu den Vorstandsmitgliedern des Vereins, insbesondere nicht zum Director und Kassirer stehen. Eine unabweisbare Bedingung für die Anstellung eines Verkäufers oder Lagerhalters muß seine Fähigkeit zur Cautionsleistung sein. Mehrere Vereine haben dadurch, daß sie aus Leichtsinn oder Gutmüthigkeit von dem Verlangen einer Caution Abstand nahmen, schon sehr schmerzliche Verluste erlitten. — Die Caution darf nicht in Hypotheken oder Bürgschaften bestehen, an welche der Verein sich vorkommenden Falls nur durch ein umständliches Gerichtsverfahren halten könnte, sondern muß entweder in Baar oder leicht verkäuflichen Werthpapieren gestellt werden. Eine Caution im Betrage von hundert Thalern ist als die geringste zulässige anzusehen. In Zürich haben die Verkäuferinnen 3000 Frcs., jeder im Magazin Angestellte 500 Frcs., der Lagercommis 5000 Frcs. Caution zu stellen. — Außer der Baarcaution lasse man sich bis zum dritten Theil des durchschnittlich vom Verkäufer verwalteten Waarenvorraths Sichtwechsel, zahlbar an die Person des Vorsitzenden im Verwaltungsrathe, ausstellen. Diese Wechsel oder eine Caution in Werthpapieren hat der Vorsitzende des Verwaltungsraths aufzubewahren und sind die Papiere bei einem Wechsel in diesem Amte auf den Namen des Nachfolgers auszustellen.

Je größere Anforderungen man an die Ehrlichkeit der Verkäufer stellen muß, um so mehr erheischt es andererseits die Klugheit, diesen Beamten für ihre Dienstleistungen einen angemessenen Gehalt zu gewähren und sie nicht in Versuchung zu führen, an den Waarenvorräthen des Vereins sich für eine kärgliche Besoldung schadlos zu halten. Nichts kommt erfahrungsmäßig einem Verein theurer zu stehen, als Ersparnisse an dem Gehalt des Verkäufers. Namentlich Vorstandsmitglieder aus dem Arbeiterstande, welche selbst nur einen geringen

Verdienst haben, verfallen leicht in den Fehler, bei Bemessung des Lohns der Verkäufer zu sparsam zu Werke zu gehen. — Das Verkäufergehalt läßt man zweckmäßig in einem festen Monatsgehalt und einem Procentsatz am Verkaufserlös bestehen. Der Procentsatz soll dies Gehalt des Verkäufers einigermaßen in Verhältniß bringen mit dem Umfang seiner Arbeiten, dem Verkäufer auch ein Interesse verleihen, durch entsprechende Behandlung der Käufer auf eine Vermehrung des Umsatzes seinerseits hinzuwirken. Das Gehalt nur in einem Procentsatz bestehen zu lassen, heißt das Risico des Geschäfts auf den Verkäufer mitübertragen; zu solcher Uebernahme des Risicos statt eines bescheidenen aber sicheren Auskommens in Form eines festen Monatsgehalts wird sich Jemand in der Regel nur gegen Gewährung eines verhältnißmäßig höheren Procentsatzes geneigt finden lassen. Als festes Gehalt wird achtzehn bis fünfundzwanzig Thaler, je nach den Lohnverhältnissen des Ortes, ein angemessener Satz sein. Der Procentsatz daneben ist nicht vom ganzen Verkaufserlös, sondern von demjenigen Erlös zu berechnen, welcher einen gewissen Minimalsatz des Erlöses (z. B. 2500 Thlr. vierteljährlich) übersteigt. Wo dem Verkäufer die ganze Vermessung und Verpackung obliegt, kann man in einem Geschäft mit Colonialwaaren u. dgl. annehmen, daß ein durchschnittlicher Verkaufserlös von monatlich 1600 bis 2000 Thlr. die volle Arbeitskraft eines rüstigen Mannes und die stundenweise Mithülfe eines erwachsenen Familienmitgliedes erfordert. Für einen so beschäftigten Verkäufer ist aber auch ein Jahreseinkommen von 3—400 Thlr., je nach den Verhältnissen des Ortes, nicht zu hoch bemessen. Anderweitige Vergütungen, wie für Beleuchtung und Heizung des Ladenlokals, sind mit dem Gehalt nicht zusammenzuwerfen. Unabhängig von demselben ist auch die Berechnung der Procente zu halten, welche im Lagerhalterconto für das Eintrocknen, Verstauben, Einmessen der Waaren von dem Verkaufswerth derselben abgeschrieben werden; vergl. das Kapitel über Buch- und Kassenführung Abschnitt I.

Die Gewährung einer mit dem Laden zusammenhängenden Wohnung an den Verkäufer ist zwar für denselben und die Mithilfe seiner Familie bequem, sichert auch den Lagerraum zur Nachtzeit vor Einbruch, führt aber andererseits das Familienleben des Verkäufers leicht in die Geschäftsräume und bringt den Kochtopf der Familie in eine zu verführerische Nähe mit den Waarenvorräthen des Vereins.

Die Kündigungsfrist für den Vertrag mit dem Verkäufer darf nicht über vier Wochen hinausgehen, da es dem Geschäftsgang zum größten Nachtheil gereicht, wenn ein Verkäufer bis zum Ablauf einer längeren Kündigungsfrist im Laden mit halbem Eifer und halber Aufmerksamkeit wirthschaftet. In der Regel wird daher auch dem Verein anzurathen sein, im Falle der Kündigung den Verkäufer, unter Auszahlung seines Gehalts bis zum Ablauf der Kündigungsfrist, sofort zu entlassen, wie sich ein Ersatz für ihn gefunden hat.

Für Streitigkeiten zwischen Verein und Verkäufer beim Abgang des Letzteren wird zweckmäßig zur Vermeidung des in Klagen dieser Art höchst schwierigen und weitläufigen Proceßweges im Vertrag mit dem Verkäufer die Entscheidung durch ein Schiedsgericht vorgesehen. Der Vertrag ist bei dem Mangel von Corporationsrechten Seitens des Vereins nicht von der Direction als solcher, sondern von zwei bestimmten namhaft gemachten Personen abzuschließen. Durch diese beiden Personen läßt sich dann die Legitimation jedes Beamten oder sonstigen Beauftragten des Vereins dem Lagerhalter gegenüber darthun. Das Nähere auch hierüber ist in dem folgenden Formular eines Lagerhalter-Contractes ausgeführt:

„Zwischen A. Schmitz, Director des Consumvereins Fortschritt, F. Sommer, dessen Stellvertreter und A. Krause, erwähltem Lagerhalter des Consumvereins Fortschritt, ist folgender Vertrag abgeschlossen:

§. 1. A. Krause übernimmt vom 1. October 1866 das Amt eines Lagerhalters des Consumvereins Fortschritt.

§. 2. Als solcher ist er verpflichtet, alle Waaren oder Marken, welche ihm von der Direction oder dem sonstigen Beauftragten des Vereins beim Beginn seines Amtes oder während seiner Amtszeit zum Verkauf übergeben werden, aufzubewahren und zu verpacken, gegen Gährung und Fäulniß zu sichern und zu den ihm vom Ausschuß festgesetzten Preisen nach richtigem Maß und Gewicht und der von der Direction ihm mitgetheilten Verkaufsordnung zu verkaufen und den gesammten Verkaufserlös abzuliefern.

§. 3. Der Lagerhalter ist ferner verpflichtet, die Anmeldungen zur Aufnahme in den Verein, die Einzahlungen der Mitglieder auf Geschäftsantheile sowie Spareinlagen nach Anordnung des Directors entgegenzunehmen, auch auf vorherige Anweisung des Kassirers im Verkaufslocal Zahlungen aus der Ladenkasse zu leisten.

§. 4. Für jeden Schaden, welcher dem Verein durch nachlässige Erfüllung der sub 2 und 3 erwähnten Pflichten erwächst, hat der Lagerhalter dem Verein aufzukommen. — Der Lagerhalter muß über den Empfang der ihm übergebenen Waaren, Marken, Gelder, Inventurstücke quittiren und hat im Falle sich bei der Inventur Defekte oder Beschädigungen ergeben, hierfür aufzukommen, falls er nicht eine ohne sein Verschulden geschehene Entfremdung oder einen ohne sein Verschulden durch Naturereignisse inneren Verderb, Eintrocknung und dergl. nachzuweisen im Stande ist. Von diesem Nachweis ist er entbunden, soweit der Verlust nicht die für das Eintrocknen, Einmessen oder Verstauben einzelner Artikel in dem Anhang zu diesem Vertrag vereinbarten Procentsätze übersteigt.*)

§. 5. In den Verpflichtungen des Lagerhalters nach §. 2 und 6 hat ihn seine Ehefrau, sofern dies der Geschäftsgang, insbesondere die rasche Abfertigung der Mitglieder erfordert, zu unterstützen.

*) Diese Procentsätze sind dem folgenden Kapitel zur Besprechung vorbehalten und ist deshalb ein Schema zu diesem Anhang hier nicht beigefügt.

§. 6. Der Lagerhalter muß den Laden geöffnet halten Morgens im Winter von 7 bis 1 Uhr, im Sommer von 6 bis 1 Uhr, Nachmittags von 2 bis 8 Uhr, an Sonnabenden und Montagen von 3 bis 10 Uhr, an Sonntagen und gesetzlichen Feiertagen nur Morgens von 7 bis 1 Uhr.

§. 7. Die Ladentische und Fußböden der Geschäftsräume sind vom Lagerhalter jeden Morgen vor Eröffnung des Lagers, die übrigen Ladenutensilien, Fenster, Thüren und Holzbekleidungen, jeden Sonnabend zu scheuern. Der Lagerhalter ist verpflichtet, für Heizung und Beleuchtung der Geschäftsräume nach den Anordnungen des Directors Sorge zu tragen. Reinigungs-, Beleuchtungs- und Heizungsmaterial wird dem Lagerhalter vom Verein geliefert.

§. 8. Wenn der Lagerhalter zu eigenem Bedarf etwas von den Waarenvorräthen des Vereins entnimmt, so hat er den festgesetzten Preis dafür sofort an die Ladenkasse abzuführen und seinen Einkauf in einem besonderen Conto zu buchen. Der Lagerhalter verzichtet für seine Einkäufe auf Theilnahme an der Dividende.

§. 9. Der Lagerhalter erhält ein Gehalt von monatlich 22 Thlr. pränumerando und bezieht außerdem von dem Verkaufserlös und den sonstigen Einnahmen der von ihm geführten Kassen, soweit deren Gesammtsumme vierteljährlich 3000 Thlr. übersteigt, ein Procent.

§. 10. Der Lagerhalter darf kein Nebengeschäft betreiben. Er darf von keinem Mitgliede oder Lieferanten des Vereins Geschenke annehmen, widrigenfalls der Verein dies als den Beweis einer Unredlichkeit anzusehen berechtigt ist.

§. 11. Der Verein sowohl als der Lagerhalter können diesen Contract nach vorheriger schriftlicher Kündigung am ersten Tage des Kalendermonats mit dem Schlusse jedes Monats aufheben. Sollte der Lagerhalter aber irgendwie sich einer Unredlichkeit schuldig machen, so kann der Verein ihn seines Amtes entsetzen. Sollte der Verein den Verdacht einer Unredlichkeit oder groben Pflichtverletzung gegen den Lagerhalter fassen, so

kann er ihn aus der Geschäftsführung bis nach untersuchter Sache entlassen und inzwischen den Verkauf anderen Personen übertragen. Die Kosten dieser vorläufigen Untersuchung hat, sobald sich der Verdacht als unbegründet herausstellen sollte, der Verein, andernfalls der Lagerhalter zu tragen.

§. 12. Zur Sicherstellung für genaue Beobachtung seiner Verpflichtungen bestellt der Lagerhalter dem Verein eine Caution von hundert und fünfzig Thalern baar, welche vom Tage des Empfanges an mit 5 Proc. jährlich verzinst werden. Außerdem stellt der Lagerhalter auf den Namen des Vorsitzenden des Verwaltungsraths Sichtwechsel zum Betrage von 200 Thlr. aus. Diese Wechsel müssen am Schlusse jedes Jahres gegen Rückgabe der alten neu ausgestellt werden.

Die Baarcaution und Wechsel haften für alle Schäden, Fehler, Defecte und Kosten und werden zwei Monate nach Ablauf des Vertrages zurückgezahlt.

§. 13. Ueberall wo in diesem Vertrage der Verein oder der Vorsitzende des Verwaltungsraths, der Director oder andere Beamte des Vereins genannt werden, hat der Lagerhalter diejenigen Personen als solche anzuerkennen, welche ihm von den Contrahenten A. Schmitz und F. Sommer als solche genannt werden. Diesen letztgenannten gegenüber hat er allen Verpflichtungen, welche er durch diesen Vertrag übernimmt, nachzukommen; sie haben gerichtlich und außergerichtlich alle die Rechte gegen ihn geltend zu machen, welche dem Verein oder dessen Beamten oder Vertretern nach diesem Vertrage zustehen. Sollten sie oder einer von ihnen beiden das Amt des Directors resp. Stellvertreters desselben niederlegen oder versterben, so wird dem Lagerhalter von ihnen oder von dem überlebenden oder im Amte verbleibenden derselben, diejenige Person bezeichnet, welche an die Stelle des Ausscheidenden oder Verstorbenen in diesen Vertrag tritt. Der Lagerhalter hat in solchem Falle den Eintritt der betreffenden Person in diesen Vertrag in einem schriftlichen Nachtrage zu demselben aus-

drücklich anzuerkennen; weigert er sich dessen, so kann er auf der Stelle entlassen werden.

§. 16. Sollte während der Dauer dieses Vertrages bei der Inventuraufnahme oder bei der Berechnung des Gehaltes oder der vom Lagerhalter zu vertretenden oder zu ersetzenden Beträge oder sonst bei der Geschäftsführung sich ein Streit zwischen der Direction und dem Lagerhalter ergeben, so steht dem Letzteren frei, an den Verwaltungsrath des Consumvereins zu appelliren. Der Entscheidung derselben hat er sich unbedingt zu unterwerfen und bleibt jede gerichtliche Einmischung ausgeschlossen. Sollte bei Endigung des Vertrages über die Befugniß zur Kündigung, über die Schlußberechnung oder über den Abzug von der Caution ein Streit entstehen, so ist auch darüber der Proceßweg ausgeschlossen; vielmehr findet die Schlichtung des Streites durch schiedsrichterlichen Ausspruch statt. Jeder von beiden Theilen, der Verein einerseits und der Lagerhalter andererseits, hat einen Schiedsrichter aus den nicht zum Vorstande gehörigen Mitgliedern des Consumvereins oder aus den Vorstands- oder Ausschußmitgliedern eines andern Berliner Consumvereins zu wählen; beide Schiedsrichter erwählen einen Obmann ganz ohne Beschränkung auf die Mitglieder der hiesigen Consumvereine. Diese drei Personen bilden das Schiedsgericht, dessen Ausspruch beide Theile ohne Unterschied und ohne jede Widerrede und unter Ausschluß jedes Rechtsmittels, einschließlich der Nichtigkeitsbeschwerde, gelten lassen müssen. Sollte einer von beiden Theilen, nachdem der andere den ersten Schiedsrichter ernannt hat, mit der Ernennung des zweiten Schiedsrichters zögern, so hat der ersternannte Schiedsrichter ihn aufzufordern, seiner Verpflichtung binnen drei Tagen nachzukommen; geschieht dies nicht, so ernennt er selbst den zweiten Schiedsrichter aus der Zahl der Vorstandsmitglieder eines andern Berliner Consumvereins. Können die beiden ernannten Schiedsrichter sich über die Person des Obmanns nicht binnen drei Tagen einigen, so

ernennt diesen Obmann der Anwalt der Deutschen Genossenschaften, Herr Schulze-Delitzsch.

§. 14. Dieser Vertrag ist in einem Exemplar und in einer Abschrift von beiden Theilen zu vollziehen. Die Kosten des Werthstempels trägt der Lagerhalter.

(Folgen Datum und Unterschriften.)

Elftes Kapitel.

Kassen- und Buchführung.

Nachstehende Anleitung ist dem Bedürfniß eines kleinen, nur mit einer oder zwei Verkaufsstellen arbeitenden Vereins zunächst angepaßt. Dieselbe kann aber ihren Hauptgrundsätzen nach auch auf einen größeren Geschäftsbetrieb Anwendung finden, und ist daher die Geschäftsführung danach wohl geeignet, die Beamten auch für den größeren Betrieb zu schulen. Wir selbst haben das Buchführen erst in Consumvereinen gelernt und in der nachfolgenden Methode die kaufmännischen Grundsätze der doppelten Buchführung mit den Besonderheiten der Consumvereine in Einklang zu bringen gesucht. Die Methode hat sich in mehreren Consumvereinen practisch bewährt und ist daselbst von Personen ohne jegliche kaufmännische Vorbildung rasch erlernt worden.

Die nachstehend empfohlenen Einrichtungen setzen voraus, daß die Waarenvertheilung und die eigentliche Kassen- und Buchführung besonderen Personen übertragen werden. Ohne diese Theilung halten wir eine wirksame Controlle für undenkbar. Diese Theilung wird sich nun für kleinere Vereine practisch so gestalten, daß der Buch- und Kassenführer seinem Amt täglich nicht mehr als eine Stunde zu widmen braucht. Auf mehrere Personen die Arbeiten der Buch- und Kassenführung zu vertheilen, müssen wir entschieden widerrathen, die Arbeit

des Einen schließt sich dann derjenigen des Andern nicht unmittelbar an und die ganze Buchführung geräth ins Stocken. Dem Buch- und Kassenführer einen besonderen Controlleur zur Seite zu setzen, ist gleichermaßen unpractisch; der natürliche Controlleur desselben ist der Director, welchem auch durch die Anfertigung der unten erwähnten Monatsberichte Gelegenheit gegeben wird diese Controlle auszuüben.

I. Die Buch- und Kassenführung im Verkaufslokal.

A) Das Lagerhalterconto.

Der Lagerhalter darf Waaren nur entgegennehmen, wenn dieselben von einer Rechnung oder einem Frachtbrief begleitet sind, in denen mindestens ihre Menge angegeben wird. Der Lagerhalter ist verpflichtet, sofort nach Eingang der Waaren die Uebereinstimmung des Begleitbriefs mit der überlieferten Waare, mindestens die Uebereinstimmung mit ihrer Bruttomenge zu prüfen. Ist diese Uebereinstimmung vorhanden, so versieht er den Begleitbrief mit seinem Namenszug und ist berechtigt die Waare in Gebrauch zu nehmen; anderenfalls läßt er die Waare so lange unberührt, bis ein Directionsmitglied den Laden besucht und mit ihm gemeinschaftlich das Manko festgestellt, durch seine Unterschrift auf dem Begleitbrief beglaubigt und weitere Anordnung ertheilt hat. Der Kassen- und Buchführer hat täglich, mit Ausnahme der Sonn- und Festtage, das Verkaufslokal zu besuchen und zwar zu einer Zeit, wo der Zudrang der Käufer minder lebhaft ist, die Abrechnung mit dem Verkäufer sonach keine Störungen erleidet. Nach Maßgabe der ihm dann vorgelegten Begleitzettel trägt der Kassen- und Buchführer unmittelbar im Verkaufslokal die Waarengattung und das Bruttogewicht auf die Sollseite des Lagerhalterconto's ein. Dieses Lagerhalterconto wird in zwei gleichlautenden Exemplaren (Quartheften) geführt, alle Eintragungen haben also zweimal zu erfolgen. Ein Exemplar bleibt stets im Verkaufslokal im Besitz des Verkäufers,

das andere nimmt der Kassirer an sich. Nach Befund, oder falls diese Feststellung erst später möglich, laut der Rechnung des Lieferanten trägt der Kassirer in das Lagerhalterconto auch das Nettogewicht der Waare ein. Dem Verkäufer bleibt überlassen, nach Leerung der Fastage ein Uebergewicht der Tara nachzuweisen und darnach eine Berichtigung des Contos zu veranlassen. — Berichtigungen der Bücher geschehen nicht durch Ausstreichen, Auskratzen u. s. w., sondern in der Weise, daß man den Posten in richtiger Weise und zwar auf dieselbe Seite, wo der unrichtige Posten steht, einträgt, den unrichtigen Posten aber dadurch unwirksam macht, daß man ihn auch auf die Gegenseite des Buchs einträgt. — Nach Eintragung des Nettogewichts handelt es sich um Absetzung des Gewichtsprocents, welches dem Verkäufer für den durchschnittlichen Verlust durch Eintrocknen, Einmessen, Verstauben vergütet werden soll, dessen Manko er somit bei der Inventur nicht besonders zu rechtfertigen braucht. Wo allerdings Düten und Papier miteingewogen und als Waare verkauft werden, steht diesem Verlust ein Gewinn gegenüber. Wir haben uns aber schon im vorigen Kapitel gegen dieses Miteinwiegen ausgesprochen. Einzelne Vereine haben einen gleichen Verlustprocentsatz für alle Waaren, selbst für solche, welche wie z. B. Cigarren, Zündhölzer keinen Verlust erleiden, bestimmt, und diesen Procentsatz auf 1, 1½, sogar 2 Proc. festgesetzt. Diese Berechnung ist aber willkürlich und muß angerathen werden, den Procentsatz nur bei Artikeln, welche solche Verluste erleiden und dann diesen Verlusten möglichst entsprechend anzusetzen. Die Verluste, welche durch Einmessen bei einzelnen Artikeln entstehen, lassen sich ermitteln, indem man einen Sack, einen Anker u. dgl. in den durchschnittlichen Verkaufsmengen probeweise ausmißt. Auf Kaffee, Mehl, Reis, Sago wird man hierfür wohl 1 Proc. annehmen müssen, auf Oel 2—3 Proc., auf Melis 3 Proc. Es kommt hierbei sehr viel darauf an, ob die Waare vor dem Erscheinen des Käufers vermessen wird, vgl. darüber das vorige Kapitel. Schwieriger

noch als die Verluste beim Vermessen, sind die durch Eintrocknen entstehenden Verluste zu bestimmen. Es kommt hierbei einmal auf die Lagerzeit, sodann auf den Zustand der Trockenheit bei Eingang der Waare und endlich auf die Feuchtigkeit der Atmosphäre im Lagerraum an. Verluste durch Eintrocknen erleiden insbesondere Butter, Käse und Seife. Für Butter wird man bei einem Umsatz innerhalb drei Tagen mindestens 3 Proc., bei Käse und Seife 5—10 Proc. Verlust annehmen müssen. Käse, Seife und insbesondere auch Fleischwaaren empfiehlt es sich, möglichst nur in den Eingangsstücken zu verkaufen und auf die Stücke gleich nach ihrem Eingang das Gewicht und den diesem Gewicht entsprechenden Preis zu vermerken. Der größere oder geringere Verlust des Eintrocknens wird dadurch auf den Käufer übertragen. Aus der Nettomenge der Waare abzüglich der Verlustprocente ergiebt sich im Lagerhalterconto die Waarenmenge, mit welcher der Verkäufer zu den von der Direction festgesetzten Verkaufspreisen belastet wird. So oft auf diese Weise eine Sollseite des Contos gefüllt ist, hat der Verkäufer auf dieser Seite in demjenigen Exemplar, welches beständig im Besitze des Kassirers bleibt, über die Richtigkeit dieser Belastung zu quittiren. Nachdem der Kassen- und Buchführer bei seinem täglichen Besuchen des Lagers die Sollseite des Lagerhaltercontos beigetragen hat, nimmt er vom Lagerhalter Quittungen über Zahlungen, welche der Verkäufer etwa aus der Ladenkasse geleistet hat, in Empfang. Der Verkäufer darf solche Zahlungen nur gegen Quittung des Empfängers leisten; wo solche Quittungen etwa wegen Geringfügigkeit des Betrages nicht ausgestellt werden, hat der Verkäufer selbst auf einem besonderen Zettel über jeden Zahlungsposten eine solche Quittung auszustellen. Der Verkäufer darf ohne vorherige Ermächtigung des Kassirers nur kleine durchaus nothwendige Zahlungen, wie z. B. Briefporto, leisten. Entnimmt der Lagerhalter den Vorräthen etwas zum Verbrauch im Vereinsgeschäft, wie z. B. Oel zur Beleuchtung des Ladenlokals, so hat er dies so zu behandeln, wie wenn er diese

Waare in einem fremden Laden kaufte und ist demgemäß über den Werth des Entnommenen eine Quittung auszustellen und dem Kassirer mitvorzulegen. Dem Gesammtbetrag der Quittungen zählt der Kassirer das Geld zu, welches er baar der Ladenkasse entnimmt; die Gesammtsumme beider wird dann unter der Bezeichnung „Kassenconto" auf der Habenseite des Lagerhaltercontos gebucht. Am Ende jeder Habenseite quittirt der Kassirer auf dem im Besitz des Lagerhalters verbleibenden Exemplar des Contos demselben die Gesammtentlastung.

Eine detaillirtere Buchführung über Eingang und Ausgang der Waaren hat sich überall als für die Controlle des Verkäufers ohne Werth und als bei zunehmendem Verkauf practisch undurchführbar erwiesen. —

Wir lassen nunmehr ein Schema des Lagerhaltercontos hier folgen:

Soll.

Datum. Juli.	Waarengattung.	Einheit.	Brutto.	Netto.	Ab Verluste Prozentsatz.	Ab Verluste im Ganzen.	Netto der Belastung.	Verkaufspreis. Sgr.	Verkaufspreis. Pf.	Verkaufswerth. Thlr.	Verkaufswerth. Sgr.	Verkaufswerth. Pf.
3	Butter, ungesalzene . . .	Pfd.	105	100	3	3	97	10	—	32	10	—
3	Butterkübel	Stück	—	—	—	—	1	4	—	—	4	—
4	Marken	〃	—	—	—	—	—	—	—	20	—	—
6	Weizenmehl I.	Pfd.	100	98	1	49/50	97 1/50	2	—	6	14	—
7	Butter Preiserhöhung . .	Pfd.	—	30	3	9/10	29 1/10	—	10	—	24	3
8	Cigarren—Ambrosia . . .	à 25 Stück	—	—	—	—	40	7	6	10	—	—

Haben.

Datum. Juli.		Thlr.	Sgr.	Pf.
2	Kassenconto	40	—	—
3	Kassenconto	20	—	—
6	Butter Preisermäßigung 30 Pfd. ab Verluste 9/10 Pfd. = 29 1/10 Pfd. à 10 Pf.	—	24	3
7	Weizenmehl am 6. empfangen, unausgepackt retournirt	6	14	—
8	Kassenconto	—	15	—
8	Rabatt auf Entnahme von 500 Cigarren. Mitglied Nr. 180 C. Schmitz	—	10	—

Zu vorstehendem Schema gehören noch folgende Erläuterungen:

1) Die Fastage wird gleich einer Waare zu ihrem Verkaufswerth gebucht, wenn sie nicht an den Lieferanten zurückgeht, sondern an die Mitglieder oder sonstwie veräußert werden soll, siehe das Butterkübel.

2) Einkaufsmarken für Lieferanten, mit welchen der Verein Markenverträge abgeschlossen hat, werden dem Verkäufer mit dem Preise, zu welchem sie an die Mitglieder verkauft werden, gleich einer Waare belastet.

3) Finden Aenderungen in dem Verkaufspreise einer Waare statt, bevor noch der Vorrath einer zum alten Preis gebuchten Lieferung vergriffen ist, so wird die Differenz im Verkaufswerthe der vorhandenen Waare gleich einem Waareneingang oder Ausgang, je nachdem es sich um Preiserhöhung oder Preisermäßigung handelt, gebucht.

4) Ist bei Entnahme einer größeren Quantität den Käufern ein Rabatt bewilligt, so haben die Käufer über die Gutrechnung dieses Rabatts dem Verkäufer jedesmal eine besondere Bescheinigung auszustellen, und nach Maßgabe dieser Bescheinigung ist der Rabatt dem Verkäufer auf der Habenseite gutzuschreiben.

Besitzt ein Verein mehrere Verkaufsstellen, so behandeln sich dieselben bei Ausgleichung ihrer Vorräthe in Bezug auf die Buchführung wie fremde Lieferanten.

B. Das Notizbuch über Beiträge der Mitglieder.

Der Verkäufer ist auch verpflichtet, Beiträge der Mitglieder auf ihre Antheile entgegenzunehmen. Er hat die betreffenden Gelder getrennt von der Ladenkasse aufzubewahren und an den Kassirer abzuliefern. Die Mitglieder zeichnen die geleisteten Beiträge selbst in ein zu diesem Zweck im Laden aufliegendes Octavheft ein. Der Lagerhalter ertheilt die Quittung darüber mittelst Quittungsmarken, welche gleich Briefmarken in das Contobuch des Mitgliedes (siehe fünftes Kapitel)

eingeklebt werden. Die Quittungsmarken haben zweckmäßig etwa folgende Form:

5 Sgr.		

10 Sgr.		
6	7	66

Der Werthbetrag ist denselben aufgedruckt; in die kleinen Felder am unteren Rande trägt der Lagerhalter, wie dies auf der zweiten Marke schon geschehen ist, das Datum der Zahlung ein. Bei dem täglichen Besuche des Ladens trägt der Kassirer die Beitragszeichnungen aus dem erwähnten Octavheft gleichlautend in sein Notizbuch ein, bemerkt in beiden Heften den Betrag des ihm aus der besonderen Kasse für Beiträge vom Lagerhalter eingehändigten Geldes sowie den Nennwerth des dem Lagerhalter von Zeit zu Zeit übergebenen Vorraths an Quittungsmarken.

C. Die Dividendenmarken.

Die Feststellung des Gesammtbetrages der von dem einzelnen Mitglied innerhalb einer Rechnungsperiode durch den Verein bezogenen Waaren zum Zwecke der Dividendenberechnung ist auf verschiedene Art versucht worden. Man hat dabei gefunden, daß das Notiren der einzelnen Einkäufe in einem Verkaufsjournal oder in Dividendencontrollbüchern der Mitglieder eine rasche Abfertigung der einzelnen Käufer unmöglich macht und bei größerem Umsatz ein doppeltes Verkaufspersonal erheischt. Die Einrichtung der Einkaufsmarken, welche die Mitglieder vorher vom Kassirer unter Vermerk in ihrem Dividendenconto zu lösen haben, hat dieselben Nachtheile in noch größerem Maße zur Folge, insofern sich die Mitglieder nicht entschließen, Einkaufsmarken stets für mehrere Einkäufe zugleich, und auf längere Zeit im Voraus zu entnehmen. Ein solches Vorausentnehmen gestaltet aber die Baarzahlung zu einer Vorausbezahlung, welche die Wirthschaftskasse nicht aller

Mitglieder verträgt. Die einzige Art der Dividendenfeststellung, welche sich in Deutschland in größeren Vereinen als praktisch bewährt hat, ist diejenige der englischen Consumvereine, insbesondere der Rochdaler Pioniere. Diese Art besteht darin, daß der Verkäufer dem Käufer Dividendenmarken genau zu dem Nennwerth des gezahlten Kaufpreises aushändigt. Die Dividendenmarken können entweder bedruckte Pappmarken oder einfache, gestempelte Blechmarken sein. Letztere Art ist die billigere, da diese Marken weder auf beiden Seiten noch am Rande geprägt zu sein brauchen. Als Stempel genügt die Aufpressung der Anfangbuchstaben des Vereinsnamens und die Ziffer der Silbergroschen, welche die Marke repräsentirt. Ist der Werth der Marke selbst größer als der Dividendenantheil, zu welchem ihr Besitz berechtigt, so läuft man Gefahr, daß die Marke nicht eingeliefert, sondern anderweitig, z. B. als Spielzeug für Kinder, verwerthet wird. Zweckmäßig für die Verausgabung ist es, die Größe der Marken ihrem Nennwerth entsprechend abzustufen. Je mehr Arten von Marken, desto leichter fällt die Verrechnung. Für wenige Thaler lassen sich Tausende solcher Marken herstellen. Die Verkäufer gewöhnen sich rasch an die Aushändigung dieser Marken und besorgen dieselbe nach einiger Zeit mit einer Geschwindigkeit, welche der Thätigkeit der Setzer am Schriftkasten gleicht. Dem Verkäufer ist ein genügender Vorrath dieser Dividendenmarken zu übergeben und deren Empfang unter Bezeichnung ihres Gesammtwerthes in dem erwähnten Notizbuch des Kassirers vom Lagerhalter zu quittiren.

D) Die Spareinlagen der Mitglieder sind in eine besondere, von der Verkaufskasse und der Kasse der Beiträge (vgl. B.) getrennte Kasse zu legen. Die Controlle geschieht in der Weise, daß über jede Spareinlage nach den im achten Kapitel aufgestellten Bedingungen nur der Kassirer unter Gegenzeichnung des Directors zu quittiren ermächtigt ist. Der Einleger muß daher, falls er seine Einlage dem Verkäufer nicht gegen eine Interimsquittung anvertrauen will, dieselbe dem Kassirer

zuvor anmelden, worauf Letzterer dem Verkäufer die Quittung zur Aushändigung übergiebt. Beim nächsten Besuch des Ladens Seitens des Kassirers muß entweder noch diese Quittung oder der entsprechende Geldbetrag in der für Spareinlagen zu führenden Kasse vorräthig sein. Auszahlungen von Spareinlagen geschehen wie andere Zahlungen aus der Ladenkasse. Ueber die Einzahlungen von Sparcinlagen hat der Director ein besonderes Notizbuch zur Controlle des Kassirers zu führen, worin er im Laden selbst, seinen Gegenzeichnungen auf die Quittungen entsprechend, die Notizen macht.

E. Im Verkaufslocal sind außer den unter A. bis D. erwähnten Büchern noch zu führen:

1) ein Verzeichniß der Lager- und Verkaufsutensilien;

2) ein Tagebuch, in welches der Verkäufer jeden Abend nach Schluß des Geschäfts den Tageserlös einträgt und zwar unabhängig von den unter A. erwähnten, vom Kassirer zu bewirkenden Eintragungen in das Lagerhalterconto. Diese besonderen Notizen dienen der Direction zur Beobachtung von Veränderungen im Umsatze;

3) das Verzeichniß, in welchem der Beitritt zum Verein nach Name, Stand und Wohnung angemeldet wird;

4) das Notizbuch, in welches der Verkäufer die Waaren einträgt, welche er für seinen persönlichen Bedarf vom Lager entnimmt. Dieses Buch soll den Lagerhalter daran erinnern, daß er für sich aus dem Lager nichts entnehmen darf, ohne vorher den Kaufpreis zur Ladenkasse abzuführen.

II. Die Haupt-, Buch- und Kassenführung.

Der Kassen- und Buchführer beginnt, nachdem er im Lager selbst die Buch- und Kassenführung in der beschriebenen Weise besorgt hat, auf seinem Comptoir damit, die auf der Sollseite des Lagerhaltercontos eingetragenen Posten wortgetreu auf die Habenseite des Waarencontos zu übertragen. Nur durch solche auch im Folgenden durchgeführte doppelte

Buchung ist eine vollkommene Uebersicht über das Geschä
und den erzielten Gewinn zu erhalten. Die dem Lagerhalt
übergebenen Einkaufsmarken werden nicht erst im Waare
conto, sondern auf der Habenseite eines besonderen Marke
creditorencontos eingetragen. Für jede Markensorte, für welc
ein besonderer Rabattsatz ausbedungen ist, muß ein besonder
Markencreditorenconto angelegt werden. Auf der Habenseite dies
Contos braucht der im Lagerhalterconto enthaltene Marke
posten nur so vermerkt zu werden: „7. Juli. Lagerhalterco
20 Thlr.“ — Von den aus dem Lagerhalterconto auf d
Habenseite des Waarencontos nach ihrem Verkaufswerth ei
getragenen Posten sind sodann auf der Sollseite des Waare
contos die Einkaufspreise zu buchen. Ebenfalls auf die Sol
seite des Waarencontos einzutragen sind alle Posten, welc
im Lagerhalterconto auf der Habenseite stehen und nicht da
Kassenconto betreffen, also beispielsweise aus obigem Schem
für das Lagerhalterconto die Butter-Preisermäßigung, da
retournirte Weizenmehl und der Cigarrenrabatt. Nachstehen
das Schema zur Sollseite des Waarencontos:

Datum. Juli.	Waarengattung und Lieferant.	Waarenmenge			Preiseinheit			Summa			Gegen-Conto.
		Einheit.	Brutto.	Netto.	Einheit der Calculation.	Thlr.	Sgr.	Thlr.	Sgr.	Pf.	
3.	Butter, ungesalzen, Schnetzer in Kempten	Pfd.	105	100	Pfd.	—	9	30	—	—	Creditoren.
3.	Butterkübel	St.	—	1	—	—	—	—	—	—	
3.	Fracht für diese Butter . . .	—	—	—	—	—	—	—	25	—	Cassa.
6.	Weizenmehl I., Voß in Benrath	Pfd.	100	9	Ctr.	4	5	4	2	6	do.
6.	Steuer für dieses Weizenmehl .	—	—	—	Ctr.	1	20	1	19	—	do.
8.	Cigarren, Ambrosia Naspel hier	St.	1000	1000	1000	8	15	8	15	—	Creditoren.
6.	Butter-Preisermäßigung . .	—	—	—	—	—	—	—	24	3	Lagerhalter*)
7.	Weizenmehl, vom 6. retournirt	—	—	—	—	—	—	6	14	—	do.
8.	Cigarrenrabatt	—	—	—	—	—	—	—	10	—	do.

*) Vergl. S. 139.

Zu vorstehendem Schema geben wir noch folgende Erläuterungen:

1) Die Adresse des Lieferanten wie die Preiseinheit sind beigefügt, weil diese Seite des Waarencontos in den Directionssitzungen zugleich einen Anhalt für die Calculation des Verkaufspreises und die Berathung über Waarenbestellungen geben soll.

2) Die Fastage (hier der Butterkübel) wird ohne Werthangabe hier nur zur Notiz aufgehört, insofern der Lieferant für dieselbe nichts besonderes in Rechnung gestellt hat.

3) Fracht, Steuer, wie auch Briefportis, welche durch Waarenbestellungen veranlaßt werden, sind dem Waarenconto, nicht aber dem nachher zu erwähnenden Unkostenconto zu belasten.

4) Die letzte Rubrik des Schemas zeigt das Conto an, in welchem der betreffende Posten gleichlautend auf der Habenseite gebucht ist. — Die ganze hier beschriebene Buchführung beruht ja, wie bereits oben bemerkt, auf dem Grundsatze, daß jeder Posten zweimal, auf der Sollseite und auf der Habenseite gleichlautend gebucht wird.

Dem hier beschriebenen Waarenconto in seinem Verhältniß zu dem oben erläuterten Lagerhalterconto liegt die Vorstellung zum Grunde, daß alle Waaren erst in ein Centralmagazin, welches durch das Waarenconto dargestellt wird, eingehen und aus diesem dem Lagerhalter gleich einem fremden Geschäftsmanne zum Verkaufspreis abgegeben werden. Das Waarenconto für sich hat dabei den besonderen Zweck durch Vergleichung der Soll- und Habenseite den Bruttogewinn des Geschäfts zu ermitteln. —

Nach Beischreibung des Waarencontos hat das nächste Geschäft des Buch- und Kassenführers darin zu bestehen, diejenigen Posten der Sollseite des Waarencontos, welche noch nicht auf einer Habenseite gebucht sind, in das betreffende Conto einzutragen. In obigem Schema sind die drei letzten Posten bereits auf der Habenseite des Lagerhaltercontos gebucht, verursachen also keine weitere Arbeit. Bei den übrigen Posten

verweist die letzte Reihe entweder auf das Creditoren- oder auf das Cassaconto, je nachdem der angegebene Einkaufspreis dem Lieferanten zur Zeit der Eintragung noch verschuldet wird, oder bereits gezahlt ist. Im Creditorenconto braucht der dahin gehörige Posten auf der Habenseite nur mit der Bezeichnung des Gläubigers, dem Verweis auf das Waarenconto und der Summe gebucht zu werden. Zweckmäßig numerirt man die unbezahlten Rechnungen und führt die betreffende Nummer als Belag im Creditorenconto mit auf. Die das Cassaconto angehenden Posten werden dort auf der Habenseite in gleicher Weise gebucht unter Angabe der Nummer des Quittungsbelags. Diese Eintragungen in das Cassaconto gehören schon zum zweiten Theil der Hauptbuchführung, der Eintragung von Kassengeschäften. Maßgebend sind für diese Eintragungen die vorliegenden Quittungen. Quittungen gehen dem Buch- und Kassenführer theils unmittelbar von den Empfängern, theils durch den Lagerhalter zu, welcher sie ihm wie S. 138 auseinandergesetzt, als baares Geld bei der Kassenausschüttung verrechnet. Sämmtliche Quittungen werden nach ihrer Nummer unter Angabe des Ausstellers und mit ihrem Geldbetrag zunächst in die Habenseite des Cassacontos eingetragen. Dort wird bei jedem Posten auf das Conto verwiesen, in welchem derselbe Betrag auf der Sollseite gebucht ist. Zur Ermittlung des richtigen Contos für letztere Eintragungen müssen wir unterscheiden:

1) Quittungen über den gezahlten Preis für gelieferte Waaren. Sind diese Waaren oder die Fracht oder Steuer dafür gleich bei ihrem Empfang bezahlt worden, so findet sich die entsprechende Gegeneintragung schon auf der Sollseite des Waarencontos. Ist aber der jetzt bezahlte Waarenposten schon früher auf der Habenseite des Creditorencontos gebucht gewesen, so wird die Zahlung auf die Sollseite des Creditorenkontos eingetragen, und zwar unter Verweis auf das Cassaconto und Erwähnung des Datums des auf der Habenseite des Creditorencontos verzeichneten Schuldpostens.

2) Quittungen über die Auslösung von Einkaufsmarken bei den Lieferanten. Die Quittungen über das dem Lieferanten wirklich gezahlte Geld werden auf der Sollseite des Markencreditorencontos gebucht. In einem zweiten Posten dahinter wird der Rabatt, welchen der Lieferant vom Nennwerth der Marken sich hat abziehen lassen, gebucht mit den Worten: „Von demselben: Gewinnconto“. Dieser letztere Betrag ist zugleich auf die Habenseite des Gewinn- und Unkostencontos zu buchen unter der Benennung: „Markencreditorenconto“. — Ebenso wie der Markenrabatt ist im Waarencreditorenconto der Rabatt zu buchen, welchen der Waarenlieferant bei Bezahlung der Schuld als Sconto von der Rechnung sich hat abziehen lassen.

3) Quittungen über laufende Geschäftsunkosten, wie Miethe, Gehalte, Tantième, Emballagekosten, Schreibutensilien, Schreibzeug u. dgl. — Diese Posten werden unter Angabe des Zahlungsgrundes auf die Sollseite des Gewinn- und Geschäftsunkostencontos eingetragen.

4) Quittungen über Anschaffungen oder Ausgaben zu dauernden Zwecken, wie Ladenutensilien, Statutendruck, Markenanfertigung, Anschaffung von Geschäftsbüchern u. dgl. werden unter Angabe des Zahlungsgrundes in die Sollseite des Utensilien- und Einrichtungscontos eingetragen. Dieses Conto ist dazu bestimmt, alle Ausgaben aufzunehmen, welche nicht blos einer einzigen Rechnungsperiode zum Vortheil gereichen und welche deshalb von mehreren Perioden nach Verhältniß ihres Vortheils an den Aufwendungen, z. B. bei Aufwendungen für Utensilien nach Verhältniß ihrer Abnutzung, getragen werden müssen. In diesem Conto giebt eine besondere Reihe auch die Nummer an, unter welcher das angeschaffte Utensilienstück in ein besonderes Utensilienverzeichniß eingetragen ist.

5) Quittungen über ausgezahlte Geschäftsantheile. Diese werden auf die Sollseite des Antheilcontos des betreffenden Mitgliedes unter Anführung des Zahlungsgrundes

eingetragen. In derselben Weise werden Quittungen über ausgezahlte Spareinlagen auf der Sollseite des Sparcontos der betreffenden Person gebucht. Ist bei Auszahlung des Antheils an ein Mitglied demselben ein Abzug gemacht (vgl. §. 8 des Statutentwurfs), so wird dieser auf der Sollseite des Antheilcontos und der Habenseite des Unkosten- und Gewinncontos gebucht. Nach Eintragung aller Quittungen erübrigt dem Buch- und Kassenführer nur noch die Eintragung der Kasseneinnahmen. Dieselben werden auf der Sollseite des Cassacontos gebucht, und zwar nur unter Angabe des Contos, in welchem sie auf die Habenseite eingetragen werden. Einen auf der Habenseite des Lagerhaltercontos gebuchten Posten bringt der Kassirer bereits von seinem Besuche des Lagers mit; diesen hat er demnach nur noch in der Sollseite des Kassencontos zu vermerken. Ebenso bringt er nach S. 141 aus dem Lager das zweite Exemplar des Heftchens über eingezahlte Mitgliedbeiträge mit. Diese Beiträge sind vom Kassirer nun einzeln in der Sollseite des Cassacontos und der Habenseite des betreffenden Mitgliedcontos einzutragen. In derselben Weise werden eingezahlte Spareinlagen auf der Sollseite des Kassencontos und der Habenseite des Sparcontos gebucht. Andere Einnahmen kommen gewöhnlich nicht vor. Ein aufgenommenes Darlehen oder eine baar eingezahlte Caution würde auf die Habenseite des Creditorencontos, der Kaufpreis für veräußerte Lagerutensilien auf die Habenseite des Utensiliencontos zu buchen sein.

Die erwähnten Contos werden nach diesen Beschreibungen folgendes Aussehen erhalten:

---

*) Vgl. dazu das Lagerhalterconto S. 139 und das Waarenconto S. 145.

Cassaconto.

Soll.

Datum Juli.		Thlr.	Sgr.	Pf.
2.	Lagerhalterconto	40	—	—
3.	Lagerhalterconto	20	—	—
4.	Antheilconto C. Müller Nr. 182 . . .	—	5	—
8.	Lagerhalterconto	15	—	—
8.	Antheilconto F. Ganser Nr. 10	—	10	—
12.	Utensilienconto	3	15	—
13.	Sparconto N. Weber	5	—	—

Haben.

Datum Juli.		Nr. der Quittung.	Thlr.	Sgr.	Pf.
3.	Waarenconto	78	—	25	—
6.	Waarenconto Voß	79	4	2	6
6.	Waarenconto	80	1	19	—
12.	Creditorenconto Schnetzer . .	81	29	12	—
14.	Creditorenconto Raspel	82	8	15	—
14.	Markencreditorenconto Meyer	83	18	20	—
15.	Unkostenconto Schmitz	84	20	—	—
17.	Unkostenconto C. Müller . . .	85	3	—	—
19.	Utensilienconto Heinrich . . .	86	8	—	—
20.	Antheilconto C. Müller . . .	87	3	15	—
21.	Sparconto Nr. 182 N. Weber	88	10	10	—

Creditorenconto.

Soll.

Datum Juli.		Datum des Schuldpostens.		Thlr.	Sgr.	Pf.
12.	Cassaconto Schnetzer . .	3.	Juli	29	12	—
12.	Von dems. Gewinnc. 2% .	—	—	—	18	—
14.	Cassaconto Raspel	8.	Juli	8	15	—

Haben.

Datum Juli.		Nr. der Rechnung.	Thlr.	Sgr.	Pf.
3.	Waarenconto Schnetzer . . .	68	30	—	—
8.	Waarenconto Raspel	69	8	15	—

Markencreditorenconto.

Soll.

Datum Juli.		Thlr.	Sgr.	Pf.
14.	Cassaconto Meyer	18	20	—
14.	Von demselben Gewinnconto	1	10	—

Haben.

Datum Juli.		Thlr.	Sgr.	Pf.
4.	Lagerhalterconto	20	—	—

Unkosten- und Gewinnconto.

Soll.

Datum Juli.		Thlr.	Sgr.	Pf.
15.	Kassenconto Schmitz. Miethe 2. Quart.	20	—	—
17.	Kassenconto Müller. Brief von der Anwaltschaft	—	3	—

Haben.

Datum Juli.		Thlr.	Sgr.	Pf.
12.	Creditorenconto Schnetzer	—	18	—
14.	Markencreditorenconto Meyer	1	10	—
20.	Antheilconto C. Müller	1	5	—

Utensilien-Einrichtungsconto.

Soll.

Datum Juli.		Nr. des Utensilien-Verzeichnisses.	Thlr.	Sgr.	Pf.
19.	Kassenconto Heinrich. Eiserner Ofen	120	8	—	—

Haben.

Datum Juli.		Nr. des Utensilien-Verzeichnisses.	Thlr.	Sgr.	Pf.
12.	Kassenconto. Eiserner Ofen veräußert	15	3	15	—

Antheilconto.

Mitglied Nr. 182 C. Müller.

Soll.

Datum Juli.		Thlr.	Sgr.	Pf.
20.	Cassaconto. Ausgeschieden	3	15	—
20.	Gewinnconto (25 Proc.)	1	5	—

Haben.

Datum Juli.		Thlr.	Sgr.	Pf.
4.	Cassaconto. Beitrag	—	5	—

Sparconto.

Mitglied R. Weber.

Soll.

Datum Juli.		Thlr.	Sgr.	Pf.
21.	Kassenconto	10	10	—

Haben.

Datum Juli.		Thlr.	Sgr.	Pf.
13.	Kassenconto	5	—	—

Fast alle diese einzelnen Conten lassen sich in mehrere Conten beliebig zerlegen; bei ausgedehnterem Geschäftsbetrieb wird man zu solcher Theilung auch mehr und mehr übergehen. Statt Eines Waarencontos wird man dann für alle Hauptgattungen von Waaren, wie Butter, Kaffe, Zucker, Taback u. s. w. besondere Waarenconten anlegen. Ebenso richtet man bei erheblicher Zahl der Creditkäufe zweckmäßiger Weise besondere Conten für die Hauptcreditoren ein. Auch das Utensilien- und Einrichtungsconto wird in ein besonderes Utensilien- und ein besonderes Einrichtungsconto zerlegt u. s. w. — Alles dies wird dann keine Schwierigkeiten verursachen, wenn der Buch- und Kassenführer sich nur erst mit den Grundzügen einer richtigen Buchführung vertraut gemacht hat.

Was die Kassenführung materiell anbetrifft, so hat der Kassirer sein Hauptaugenmerk darauf zu richten, daß die Kassenbestände nicht über Gebühr anwachsen. Wird der Kassenbestand dauernd zu groß, so hat er der Direction über anderweitige Anlage der Gelder Vortrag zu halten.

So lange dagegen die Vereinsmittel nicht ausreichen, alle Einkäufe gleich baar zu bezahlen, muß der Kassirer sich besonders angelegen sein lassen, die Zahlungen so einzurichten, wie sie den größten Scontogewinn ermöglichen. Dies wird wesentlich erleichtert, wenn er in einem Terminkalender die Zeit der Fälligkeit einer Waarenschuld jedesmal einträgt. Ueber die Ermächtigung des Kassirers zu Zahlungsleistungen enthält das unten folgende Reglement für die Geschäftsleitung das Nöthige.

III. Die Inventur.

Dieselbe muß am letzten Sonntage des Quartals begonnen und beendigt werden. Sie zerfällt in fünf Theile:

A. Die Revision der Cautionspapiere. Die von der Generalversammlung bestellten Revisoren haben sich durch den Augenschein davon zu überzeugen, daß die von Vereinsbeamten, wie Kassirer und Lagerhalter, etwa bestellten

Cautionspapiere, z. B. Obligationen und Wechsel, bei den zur Aufbewahrung bestellten Personen noch vorhanden sind. Es ist dies auch zu Protocoll zu vermerken.

B. Die Aufnahme des Kassenbestandes. Zu diesem Zweck hat der Lagerhalter vorher seinen ganzen Kassenbestand an den Kassirer abzuführen, sodaß nur bei Letzterem die Kasse aufgenommen zu werden braucht. Diese Kassenaufnahme ist von den durch die Generalversammlung bestellten Revisoren zu bewirken und der vorgefundene Betrag im Protocoll zu vermerken.

C. Die Aufnahme des Markenbestandes. Es kommen hierbei in Betracht: Einkaufsmarken, Quittungsmarken und Dividendenmarken. Vor der Inventur hat der Lagerhalter seinen Vorrath an Einkaufsmarken dem Kassirer zurückzugeben, natürlich unter Buchung der Rückgabe auf der Habenseite des Lagerhaltercontos und der Sollseite des Markencontos. Der Bestand an Einkaufsmarken ist daher nur beim Kassirer aufzunehmen, die Bestände an Quittungsmarken und Dividendenmarken dagegen bei Kassirer und Lagerhalter. Die Bestände sind protocollarisch zu vermerken. Die Bestände an Dividendenmarken sind bis nach Einlieferung der Dividendenmarken Seitens der Mitglieder unter Verschluß zu halten.

D. Die Einlieferung der Dividendenmarken Seitens der Mitglieder. Auch diese muß am Sonntage der Inventur begonnen und beendigt werden, dergestalt, daß nur die an diesem Tage eingelieferten Marken Antheil am Quartalsgewinn haben. Die Einlieferung kann beginnen unmittelbar nach Aufnahme des Bestandes der Dividendenmarken, doch wird man den Mitgliedern zur Ablieferung während mehrerer Stunden des Vor- und Nachmittags Gelegenheit geben müssen. Bei Annahme und Zählung der Marken müssen mehrere Mitglieder des Vorstandes dem Kassirer behülflich sein. Auch ist von jedem Mitglied zu verlangen, daß es die Marken vorher sortire und aufzähle. Daß in dieser Weise die Ablieferung an einem Tage möglich ist, beweist das Bei-

spiel der englischen Vereine und vieler deutschen Vereine, welche im letzten Jahre dem englischen Beispiel gefolgt sind. Ein längerer Termin für die Ablieferung zieht den Quartalsabschluß ins Unendliche hinein, ermöglicht die Ablieferung von Marken, welche erst in dem begonnenen Quartal ausgegeben sind oder führt gar, wenn man die spätere Markenablieferung an den Lagerhalter gestattet, zur Unterschlagung von Marken Seitens des Letzteren. Vor der Markeneinlieferung hat der Kassirer das nachstehende Schema zu einer Gewinnvertheilungsliste anzufertigen und in demselben die Spalten für die Nummer und den Namen der Mitglieder, den Betrag des Guthabens am Quartalsschluß und die fälligen Zinsen des Guthabens gleich bei der Anfertigung auszufüllen. Der Betrag der abgelieferten Marken ist dann sofort nach der Ablieferung im Beisein des betreffenden Mitgliedes in die betreffende Spalte einzutragen.

Nummer der Mitglied-liste.	Namen des Mitgliedes.	Nennwerth der abgelieferten Marken.	Danach beträgt der Dividenden-Antheil	Dazu Zinsen des Guthabens.	Danach gesammter Gewinn-Antheil.			Betrag des Guthabens am Quartals-schluß.			Betrag des Guthabens nach Zuschreibung des Gewinnantheils.		
		Sgr.	Pf.	Pf.	Thlr.	Sgr.	Pf.	Thlr.	Sgr.	Pf.	Thlr.	Sgr.	Pf.
1	Chr. Müller	620	372	20	1	2	8	5	10	6	6	13	2
2	H. Schneider	410	246	32	—	23	2	8	2	—	8	25	2

In den Beispielen des vorstehenden Schemas ist eine Dividende von 3 Proc. auf 5 Sgr. Marken und ein Zins von 4 Pfg. auf den vollen Thaler des Guthabens berechnet.

Nach Einlieferung der Dividendenmarken wird dem Lagerhalter ein bestimmter Vorrath derselben zur Ausgabe im beginnenden Quartal überwiesen und über diesen Vorrath wie den Gesammtbetrag der Seitens der Mitglieder eingelieferten Marken eine Notiz zu Protokoll genommen.

E. Die Aufnahme des Waarenbestandes. Während dieser Aufnahme wie während der Markeneinlieferung muß das Verkaufslokal den Käufern geschlossen bleiben. Zur Aufnahme des Waarenbestandes ist es zweckmäßig, in jedem Lager außer dem Lagerhalter nicht mehr als zwei Personen zu verwenden, ein Mitglied der Direction und einen Revisor. Von diesen beiden hat der Eine die Wägung, Zählung oder Messung, der Andere die Notirung zu besorgen. Zu letzterem Zwecke hat der Kassirer vor Aufnahme des Waarenbestandes ein Schema nach folgendem Muster anzulegen:

Waarengattung.	Vorrath.		Einkaufswerth einer Einheit.				Gesammter Einkaufswerth			Von dem Vorrathgehen ab Verluste bis zum Verkauf.		Netto der Verkaufsmenge.	Verkaufspreis.		Verkaufswerth		
	Einheit.	Zahl.	Einheit der Calculat.	Thlr.	Sgr.	Pf.	Thlr.	Sgr.	Pf.	Proc.	i. Ganz.		Sgr.	Pf.	Thlr.	Sgr.	Pf.
Butter ungesalzen . .	Pfd.	60	Pfd.	—	9	3	18	15	—	3	1⅘	58⅕.	10	—	19	18	—
Cigarren-Ambrosia	Stück	600	Mille	8	15	—	5	3	—	—	—	600	100	—	6	—	—
Butterkübel	Stück	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	4	—	1	10	—
Weizenmehl	Pfd.	50	Ctr.	5	25	—	2	27	6	1	½	49½	2	—	3	9	—

Für den Gebrauch vorstehenden Schemas dienen folgende Erläuterungen:

1) Bei der Waarenaufnahme werden nur ausgefüllt die Rubriken Waarenvorrath, Einheit und Zahl. Dieselben Notizen wie in dieses Schema werden in ein zweites Schema eingetragen, welches nur diese Reihen enthält und im Besitz des Lagerhalters bleibt. Nach geschehener Waarenaufnahme bescheinigen unter jedem Schema die dabei zugegen gewesenen Vorstandsmitglieder und der Lagerhalter die Richtigkeit der vorbenannten Eintragungen.

2) Die einzelnen Waarengattungen werden in das Schema aufgenommen, nicht nach ihrer natürlichen Zusammenhörigkeit, sondern nach dem Orte ihrer Aufbewahrung, dergestalt, daß die Waarenaufnahme am entgegengesetzten Theil des Lagers endet, an welchem sie begonnen hat.

3) Die dem Lagerhalter im Lagerhalterconto belastete Fastage wird mit aufgenommen; nicht in das Schema gehört dagegen die übrige Fastage, die Ladenutensilien. Das vorräthige Emballagepapier, Schreibzeug u. dgl. auf anderen Conten gebuchte Gegenstände werden nur in die Spalten für den Einkaufswerth aufgenommen.

4) Die unter a. nicht erwähnten Spalten füllt der Kassirer allein nach geschehener Waarenaufnahme aus. Unter Einkaufswerth sind in dem Schema außer dem eigentlichen Einkaufspreis auch die Frachtkosten, Steuern und andere auf der Sollseite des Waarencontos gebuchten Auslagen verstanden. Die Verlustprocente müssen bei Berechnung des Verkaufswerthes noch in Abzug kommen, weil diese Verluste zum bei Weitem größten Theil noch bevorstehen, namentlich was die Verluste durch Einmessen betrifft. Bei Vorräthen, welche stark einzutrocknen pflegen und schon eine Weile im Lager dem Eintrocknen ausgesetzt waren, wie z. B. Seife, Käse, empfiehlt es sich bei der Waarenaufnahme einen geringeren Procentsatz in Abzug zu bringen, als man im Lagerhalterconto bei Eingang der Waare in Abzug brachte.

IV. Der Bücherabschluß.

Derselbe ist vom Buch- und Kassenführer unmittelbar nach der Inventur vorzunehmen und dergestalt zu beschleunigen, daß die gesammten Bücher mit der Bilanz an dem auf die Inventur folgenden Sonntag in Händen der von der Generalversammlung erwählten Rechnungsrevision sein können. Der Bücherabschluß zerfällt in die Prüfung der Uebereinstimmung der Inventur mit dem Sollbestand nach den Büchern und in die Aufstellung der Bilanz.

A. Prüfung der Inventur.

1) Der vorgefundene Kassenbestand muß gleich sein dem Mehr der Sollseite gegen die Habenseite im Kassenconto. Der durch Revision des Contos nicht zu berichtigende Unterschied ist als Defect oder Ueberschuß des Kassirers auf der betreffenden Seite zu buchen und im Unkosten- und Gewinnconto auf die entgegengesetzte Seite einzutragen.

2) Die vorräthigen Einkaufsmarken müssen, unter Hinzurechnung des Mehr der Habenseite gegen die Sollseite im Markencreditorenconto, den Gesammtnennwerth der vom Verein überhaupt angeschafften Einkaufsmarken ergeben.

3) Der beim Kassirer aufgenommene Vorrath an Dividendenmarken muß gleich sein dem Gesammtnennwerth der überhaupt angeschafften Dividendenmarken weniger dem Betrage der dem Lagerhalter seit der letzten Inventur laut Quittung desselben überlieferten Marken. Der beim Lagerhalter aufgenommene Vorrath an Dividendenmarken muß gleich sein dem Betrage der ihm überlieferten Marken zugerechnet zu dem Verkaufswerth der von ihm für den Verkaufsbedarf oder seinen persönlichen Bedarf ohne Verabfolgung von Marken entnommenen Waaren weniger der Summe der auf der Habenseite des Lagerhaltercontos als Kassenconto gebuchten Beträge.

4) Der Nennwerth der abgelieferten Dividendenmarken müßte gleich sein der Summe der auf der Habenseite

des Lagerhaltercontos als Kassenconto gebuchten Beträge. Es wird diese Summe aber wohl selten erreicht werden, theils weil die Mitglieder einzelne der empfangenen Marken verlieren, theils weil einzelne Mitglieder den Ablieferungstermin versäumen. Da es zu theuer sein würde, für jedes Quartal besonders bezeichnete Marken auszugeben, so kann es vorkommen, daß die bei der Quartalsablieferung versäumte Ablieferung am nächsten Termin nachgeholt wird, um die Marken an der Dividende des folgenden Quartals theilnehmen zu lassen. So ist es auch möglich, daß einmal der Betrag der abgelieferten Marken den Betrag der in dem Quartal ausgegebenen Marken übersteigt. Niemals darf aber die Gesammtsumme der bei sämmtlichen Terminen abgelieferten Marken den Gesammtbetrag der seit Einführung der Marken ausgegebenen Marken übersteigen, andernfalls würden falsche Marken im Umlauf sein.

5) Der bei Lagerhalter und Kassirer aufgenommene Bestand an Quittungsmarken muß gleichkommen dem Bestande bei der letzten Inventur, weniger dem Betrage des laut des im Lager zu führenden Notizbuchs seitdem eingezahlten Beiträge. —

6) Wie bereits bei dem betreffenden Schema bemerkt, hat der Buch- und Kassenführer den Einkaufs- und Verkaufswerth der aufgenommenen Waaren zu berechnen. Der gesammte Verkaufswerth wird dann auf die Habenseite des Lagerhaltercontos eingetragen und sodann die Sollseite dieses Contos mit der Habenseite verglichen. Ganz genau werden beide Seiten wohl niemals sich decken, da die wirklichen Verluste der Waaren bis zum Verkauf den berechneten Verlustprocenten nur im Großen und Ganzen entsprechen können. Der durch Revision der Inventur oder Bücher nicht zu berichtigende Unterschied ist auf der betreffenden Seite als Defect oder Ueberschuß des Lagerhalters zu buchen und der gleiche Betrag in das Unkosten- und Gewinnconto auf die entgegengesetzte Seite einzutragen.

B. Die Bilanzaufstellung.

Die durch Revision der Bücher und Inventur nicht zu berichtigenden Defecte oder Ueberschüsse im Kassenconto, Markencreditorenconto und Lagerhalterconto werden auf der Haben- resp. Sollseite dieses Contos als Defecte und Ueberschüsse gebucht und die gleichen Beträge in das Unkosten- und Gewinnconto auf die entgegengesetzte Seite eingetragen. Sodann wird der Baarbestand der Kasse von der Habenseite des Kassencontos auf die Sollseite des Bilanzcontos und der Verkaufswerth des Waarenvorraths von der Habenseite des Lagerhaltercontos auf die Sollseite des Waarencontos übertragen. Hiernach ist der bei der Inventur ermittelte Einkaufswerth des Waarenvorraths auf der Habenseite des Markencontos und der Sollseite des Bilanzcontos zu buchen. Der Unterschied, welcher sich dann noch zwischen Soll- und Habenseite im Waarenconto ergiebt, ist auf die Sollseite des Waarencontos und die Habenseite des Unkosten- und Gewinncontos als Gewinn am Waarenconto einzutragen. An den Abschluß des Waarencontos reiht sich der Abschluß des Utensilien- und Einrichtungkostencontos. Zunächst ist auf der Habenseite dieses Contos ein entsprechender Betrag für die Abnutzung der Utensilien in der verflossenen Rechnungsperiode und der Antheil dieser Periode an den Vortheilen der für die Geschäftseinrichtung gemachten Aufwendungen zu buchen. Für die Abnutzung der Utensilien allein würde der Satz von 3 Proc. des beim letzten Quartalsschluß im Bilanzconto angegebenen Werthes ausreichend erscheinen. Den allgemeinen Procentsatz, welcher von den Utensilien- und Einrichtungskosten abzuschreiben ist, wird man je nach dem Betrage und der Art der in diesem Conto mitgebuchten Einrichtungskosten etwas höher nehmen müssen. Die Berechnung eines Procentsatzes, welcher den Betrag der Abnutzung und den Werth der Einrichtung für die einzelne Periode übersteigt, würde der Anlage eines Reservefonds gleichkommen und die früheren Rechnungsperioden zu Gunsten der späteren überlasten. Es ist anzurathen, den Procentsatz nicht von den ursprünglichen Kosten, sondern von dem

im letzten Bilanzconto angegebenen, also durch frühere Abschreibungen bereits ermäßigten Werthe zu berechnen. Die erstere Art würde bei den verschiedenen Daten der Anschaffungen sehr mühsam sein und hinsichtlich der Utensilien auch der Erfahrung widersprechen, daß die Werthsverringerung in der ersten Periode nach der Anschaffung eine viel größere ist, als in den späteren Perioden des Gebrauchs. Der auf der Habenseite des Utensilien- und Einrichtungscontos hiernach abzuschreibende Betrag wird zum zweiten Male auf der Sollseite des Unkosten- und Gewinncontos gebucht. Das Utensilien- und Einrichtungsconto ist darauf abzuschließen, indem man den Unterschied zwischen der Soll- und Habenseite auf der Habenseite dieses Contos und der Sollseite des Bilanzcontos bucht. — Damit ist die Sollseite des Bilanzcontos überhaupt hergestellt, falls der Verein nicht etwa ausstehende Forderungen hat und die Habenseite eines Debitorencontos mit der Sollseite durch Uebertragung des Unterschiedes auf die Sollseite des Bilanzcontos auszugleichen ist. Wir kämen also zur Aufstellung der Habenseite des Bilanzcontos. Hier sind zunächst das Creditorenconto und das Markencrediterenconto abzuschließen, indem man den Unterschied zwischen der Soll- und der Habenseite auf der Sollseite dieses Contos und der Habenseite des Bilanzcontos als „Creditoren" und „Umlaufende Marken" bucht. Eine sehr erhebliche Arbeit macht dem Kassen- und Buchführer sodann der Abschluß der einzelnen Antheilconten der Mitglieder. Dieselben werden auf der Sollseite dieser Conten abgeschlossen und der Betrag in das oben bei der Markenablieferung beschriebene Schema in die betreffende Reihe eingeschrieben. Die dort ermittelte Summe der Antheile ergiebt den auf die Habenseite des Bilanzcontos als „Antheile der Mitglieder" einzutragenden Posten. In derselben Weise wie die Antheilconten werden die einzelnen Spareinlageconten abgeschlossen und in ihrer Summe auf das Bilanzconto übertragen. Nur geht hier dem Abschluß der Conten die Eintragung der fälligen Zinsen voraus. Der Zinsbetrag wird

auf der Habenseite des Spareinlagecontos und auf der Sollseite des Unkosten- und Gewinncontos gebucht. Den Schluß der Bilanzaufstellung macht die Ausgleichung des Unkosten- und Gewinncontos auf der Habenseite des Bilanzcontos. Werden schließlich Soll- und Habenseite des Bilanzcontos addirt, so müssen die Summen beider bis auf den Pfennig übereinstimmen, andernfalls ist nicht jeder Posten zweimal und auf entgegengesetzte Contoseiten eingetragen worden. Nach der vorbeschriebenen Weise werden die einzelnen Conten beim Abschluß unter Weglassung der für denselben hier unwichtigen Spalten das nachstehende Aussehen haben. — Unter Transport ist in diesen Conten immer die Summe der vor dem Abschluß gebuchten Beträge verstanden.

1) Kassenconto.

Soll.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	3600	18	—
Summa	3600	18	—

Haben.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	3460	20	4
Bilanzconto	139	27	8
Summa	3600	18	—

2) Lagerhalterconto.

Soll.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	4008	10	3
Summa	4008	10	3

Haben.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	3060	10	3
Waarenconto (Verkaufswerth des Vorraths laut Inventur)	942	19	6
Defect (Unkostenconto)	5	10	6
Summa	4008	10	3

3) Waarenconto.

Soll.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	3520	11	10
Lagerhalterconto	942	19	6
Gewinnconto	390	10	—
Summa	5053	11	4

Haben.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	4203	24	4
Bilanzconto (Einkaufswerth des Vorraths laut Inventur)	830	17	—
Summa	5053	11	4

4) Utensilien-Einrichtungskostenconto.

Soll.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	308	20	—
Summa	308	20	—

Haben.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	—	—	—
Unkostenconto: Abschreibung 3 Proc. von der letzten Bilanz im Betrage von 290 Thlr.	8	21	—
Bilanzconto	299	29	—
Summa	308	20	—

5) Creditorenconto.

Soll.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	1620	10	6
Bilanzconto	410	—	6
Summa	2030	11	—

Haben.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	2030	11	—
Summa	2030	11	—

6) Markencreditorenconto in derselben Weise.

7) Antheilconto Nr. 172. Chr. Müller.

Soll.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	—	—	—
Gewinnvertheilungsliste	6	8	3
Summa	6	8	3

Haben.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	6	8	3
Summa	6	8	3

8) Spareinlageconto S. Schmitz.

Soll.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	—	—	—
Bilanzconto	10	3	3

Haben.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	10	—	—
Unkostenconto-Zins	—	3	4
Summa	10	3	4

9) Unkosten- und Gewinnconto.

Soll.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	380	—	6
Spareinlageconto	—	10	—
Lagerhalterconto	5	10	6
Utensilien- rc. Conto	8	21	—
Bilanzconto	170	20	—
Summa	570	2	—

Haben.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Transport	179	22	—
Waarenconto	390	10	—
Summa	570	2	—

10) Bilanzconto.

Soll—Activa.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Kassenconto	139	27	8
Waarenconto	850	17	—
Utensilien=Einrichtungskostenconto	299	29	—
Summa	1289	23	8

Haben—Passiva.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Antheilconto	553	5	2
Spaareinlagenconto	30	10	—
Creditorenconto	410	—	6
Umlaufende Marken	120	18	—
Gewinconto	175	20	—
Summa	1289	23	8

Nach Aufstellung der Bilanz hat der Kassen= und Buchführer auch einen Gewinnvertheilungsplan aufzustellen, etwa in folgender Weise:

Soll.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
1) Zinsen à 8 Proc. auf 496 volle Thaler	5	15	4
2) 3050 Thlr. 20 Sgr. abgelieferte Dividendenmarken à 1 Pf. auf 18 Pf. . . .	169	14	5
3) Gewinnconto des nächsten Quartals . .	—	20	3
Summa	175	20	—

Haben.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Bilanzconto	175	20	—

V. Die Rechnungsrevision.

Die Revisoren haben formell zu prüfen, ob die Bücher nach den dafür vorstehend gegebenen Anordnungen geführt sind, insbesondere ob alle Ausgaben durch Quittungen und alle noch ausstehenden Forderungen durch Rechnungen belegt sind. Das richtige Rechnen kann an einzelnen Posten geprüft werden. Materiell haben die Revisoren die etwa vorhandenen Defecte zu prüfen. Defecte in der Kasse, im Bestande der Einkaufsmarken oder Quittungsmarken lassen kaum eine Entschuldigung zu, wogegen kleine Defecte am Bestande der Dividendenmarken aus Versehen des Lagerhalters und am Waarenbestande daraus, daß die wirklichen Verluste mit den berechneten Verlustprocenten nicht ganz genau übereinstimmen, erklärt werden mögen. Soweit die Revisoren die Defecte nicht für entschuldbar halten, haben sie dieselben von den Cautionen der betreffenden Beamten abzuschreiben, beziehungsweise die Ersatzforderung an dieselben unter die Activa der Bilanz aufzunehmen und danach die Bilanz, insbesondere die schon gemachten Eintragungen von Defecten auf das Unkostenconto zu berichtigen. Endlich haben die Revisoren zu prüfen, ob von der Direction über Ausgaben oder Einkäufe, welche der Genehmigung des Verwaltungsrathes unterliegen, etwa eigenmächtig beschlossen ist, und sind vorkommenden Falles Anträge auf nachträgliche Genehmigung oder Aufhebung der Geschäfte beziehungsweise Schadenersatzleistung der Directionsmitglieder zu stellen. Ebenso haben die Revisoren das vom Director über die Spareinlagen zu führende Notizbuch (siehe oben zu D) mit den im Kassenconto vereinnahmten Spareinlagen zu vergleichen. Die Revisoren haben sich so einzurichten, daß sie nach längstens drei Tagen dem Kassirer die Bücher behufs Eintragung der laufenden Geschäfte zurückgeben können.

Für die Mühewaltung der Revisoren ist ein für allemal von der Generalversammlung eine Entschädigung festzusetzen, wobei man davon ausgehen kann, daß die vollständige Revi-

sion selbst durchgehend geordneter Bücher, und die vorhergehende Aufnahme der Kassen- und Markenbestände mindestens die Arbeit eines Tages erfordere. Die Theilnahme an der Waareninventur, als der beschwerlichsten Arbeit, würden wir vorschlagen, noch besonders mit etwa 1 Thlr. pro Person zu vergüten.

Die Revisoren tragen ihre Bemerkungen zunächst dem Verwaltungsrath mündlich vor und unterbreiten demselben auch die Anträge, welche sie an die Generalversammlung zu stellen gedenken. Dabei ist Gelegenheit gegeben, einzelne Irrthümer der Revisoren zu berichtigen, beziehungsweise eine Widerlegung etwa unbegründeter Anschuldigungen vorzubereiten.

In der Generalversammlung geht dem Bericht der Revisoren der allgemeine Geschäftsbericht des Directors voraus. Nach dem Bericht der Revisoren ist den darin etwa mißbilligend erwähnten Vorstandsmitgliedern zu ihrer Vertheidigung das Wort zu ertheilen. Die Generalversammlung kann die Dechargeertheilung vertagen und zur größeren Klarstellung der Buch- und Kassenführung eine nochmalige Revision durch andere Revisoren anordnen. Die Generalversammlung kann auch vor der Dechargeertheilung eine Berichtigung der von den Revisoren vorgelegten Bilanz vornehmen. Die Dechargeertheilung an die Direction Seitens der Generalversammlung muß immer auf Grund einer bestimmten Bilanz, in welche etwaige Ersatzforderungen an Directionsmitglieder oder Vereinsbeamte vorher aufzunehmen sind, erfolgen. Auf Grund dieser Dechargeertheilung kann die Direction alsdann dem einzelnen ihr untergebenen Beamten, Kassirer, Lagerhalter u. s. w., unter Auferlegung der sie nach der Bilanz etwa betreffenden Ersatzverpflichtungen, Decharge ertheilen.

VI. Wiederherstellung einer in Unordnung gerathenen Buchführung.

Ist die Buchführung in einem Verein dergestalt in Unordnung gerathen, daß eine Revision der einzelnen Eintragun-

gen nicht mehr möglich ist, so kommt es darauf an, als Grundlage einer neuen Ordnung für die Zukunft wenigstens den Vermögensstand des Vereins genau festzustellen. Man beginnt hierbei zweckmäßig mit der Ordnung der einzelnen Antheilconten der Mitglieder durch Vergleich mit den in deren Händen befindlichen Quittungsbüchern, beziehungsweise Ausstellung neuer Quittungsbücher. Hat der Verein bisher den Waarenpreis creditirt, so werden alle noch ausstehenden Reste den Antheilen der betreffenden Mitglieder abgeschrieben und etwaige spätere Einzahlungen dieser Reste wie Einzahlungen auf den Antheil gebucht. Daran schließt sich die Anlage des Utensilien- und Einrichtungscontos, indem man die vorhandenen Lagerutensilien nach ihrem zeitigen Werth abschätzt. Die Einrichtungskosten wird man nur insoweit eintragen dürfen, wie nicht die Ordnung der Bücher zugleich die bereits vorhandenen Bücher, Marken, Statutenbücher u. dergl. werthlos macht. — Sodann kommt es darauf an, den Betrag der umlaufenden Einkaufs- und Dividenden-Marken festzustellen. Kennt man den Betrag der ursprünglich angeschafften Marken nicht, so kann diese Feststellung nur durch völlige Einziehung dieser Marken unter Ausgabe neuer Marken geschehen. Herrscht in diesen Punkten und zugleich über den Gesammtbetrag der Forderungen, sowohl des Vereins als an den Verein, völlige Klarheit, so beginnt man eine neue Rechnungsperiode durch eine nach Abschnitt III. aufzunehmende Inventur. Eine Prüfung der Inventur beim Bücherabschluß nach Abschnitt IV A. kann nach Lage der Sache nicht vorgenommen werden. Die Bilanzaufstellung (IV B.) hat daher in der Weise zu erfolgen, daß der Kassenbestand, der Einkaufswerth der Waaren und der Betrag der umlaufenden Marken unmittelbar aus dem Inventurprotokoll in die Bilanz übertragen wird. Die schon vor Beginn der Inventur anzulegenden und bis dahin ordnungsmäßig fortzuführenden Conten, nämlich das Utensilien- und Einrichtungskostenconto, die Antheilconten und das Creditorenconto werden regelrecht abgeschlossen. Derjenige Betrag, um welchen dann die Activa die

Passiva überschreiten, wird zur Ausgleichung der Bilanz unter den Passivis ohne Weiteres als Gewinnconto gebucht und auch demgemäß behandelt.

VII. Gewinnvertheilung und Eröffnung der neuen Rechnung.

Nach endgültiger Feststellung der Bilanz durch die Generalversammlung wird der Gewinn durch den Buch- und Kassenführer vom Bilanzconto auf die Habenseite des Gewinncontos des nächsten Jahres übertragen und der Gewinnantheil des einzelnen Mitgliedes an Dividenden in der Gewinnvertheilungsliste berechnet und von dort auf die Habenseite der Antheilconten der einzelnen Mitglieder eingetragen. Die Summen der an die Mitglieder zur Vertheilung gelangenden Zinsen und Dividenden ist dann auf die Sollseite des neuen Unkostencontos zu buchen. Wenn beispielsweise der S. 168 als Schema gebrauchte Gewinnvertheilungsplan von der Generalversammlung angenommen ist, so würde danach das neue Unkosten- und Gewinnconto also beginnen:

Soll.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Zinsen	5	15	4
Dividenden	169	14	5

Haben.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Bilanzconto	175	20	—

Die Gewinnvertheilungsliste wird schließlich in einem Ladenlokal zur Einsicht der Mitglieder aufgelegt, um Jedem die Möglichkeit zu geben, wegen unrichtiger Vertheilung Beschwerden bei der nächsten Generalversammlung anzubringen. Der Lagerhalter ist verpflichtet, jedem Mitglied den auf dasselbe nach der Gewinnvertheilungsliste fallenden Gewinnantheil

in das Mitgliedbuch einzutragen. — Die außer dem Gewinn auf dem Bilanzconto stehenden Posten werden auf dieselbe Seite des entsprechenden neuen Contos vorgetragen, also der Kassenbestand auf die Sollseite des Kassacontos, der Einkaufswerth des Waarenbestandes auf die Sollseite des Waarencontos, der Utensilien &c. Bestand auf die Sollseite des Utensilien &c. Contos. Ebenso werden von der Habenseite des Bilanzcontos die Creditorenposten und die Summe der umlaufenden Marken auf die Habenseite des Creditorencontos beziehungsweise des Markencreditorencontos eingetragen. Schließlich ist der Verkaufswerth des Waarenvorrathes der Inventur entsprechend auf der Habenseite des neuen Waarencontos und der Sollseite des neuen Lagerhaltercontos zu buchen. Das neue Waarenconto würde demgemäß im Anschluß an das Schema des Bilanzcontos auf S. 168 also beginnen:

Soll.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Bilanzconto	850	17	—

Haben.

	Thlr.	Sgr.	Pf.
Lagerhalterconto	924	19	6

VIII. Die persönliche Stellung des Buch- und Kassenführers.

Bis zu einem Umsatz von jährlich etwa 50,000 Thlr. kann das Amt eines Buch- und Kassenführers in einem Consumverein als Nebenbeschäftigung besorgt werden. Als Vergütung ist dann ½ Proc. vom Kassenverkehr (Einnahmen und Ausgaben zusammengezählt) bei einem Umsatz von 18,000 Thlr. als angemessen, bei einem höheren Umsatz sogar als reichlich, bei einem geringeren Umsatz dagegen als knapp zu betrachten.

Im letzteren Falle scheint es angemessen, dem Buch- und Kassenführer mit Rücksicht darauf, daß er auch bei geringem Umsatz doch einmal täglich den Laden zu besuchen hat, eine Minimaltantième von etwa 10 Thlr. monatlich zu garantiren. — Vielleicht ist es auch zweckmäßig, dem Kassirer einen Antheil am Scontogewinn (etwa 10 Proc.) zuzubilligen, um ihm ein Interesse zu geben, die Zahlungen auf Waarenschulden möglichst vortheilhaft für die Erlangung eines solchen Gewinns einzurichten. Die Kaution des Kassirers ist in Werthpapieren oder Wechseln zu leisten; letztere sind auf den Vorsitzenden des Verwaltungsraths auszustellen. Derselbe hat auch die Kautionspapiere aufzubewahren. So lange das Kassireramt als Nebenbeschäftigung versehen werden kann, liegt die Vereinbarung einer Kündigungsfrist für die Entlassung nicht im Interesse des Vereins. Bei der Wahl eines Kassen- und Buchführers ist ebenso wie auf die erprobte Ehrlichkeit auch auf die Pünktlichkeit und Ordnungsliebe der Kandidaten zu achten. Unter allen Umständen dürfen nur solche Personen gewählt werden, welche persönlich, also nicht etwa blos unter ihrer Verantwortung durch Commis oder Schreiber, das Amt zu versehen gewillt sind. — Außer Kaufmannsgehülfen werden sich besonders Subalternbeamte und Lehrer für die Stellung eines Buch- und Kassenführers in einem Consumvereine eignen. — In einem Consumverein, wo das Kassireramt noch als Nebenbeschäftigung versehen werden kann, wird es in der Regel zweckmäßig sein, den Kassirer aus den Directionsmitgliedern zu nehmen, beziehungsweise in den Verwaltungsrath und die Direction hineinzuwählen.

Zwölftes Kapitel.

Geschäftsleitung.

Ein großer Theil der formellen Regeln für die Geschäftsleitung ist schon in dem vorigen Kapitel über Buch- und Kassenführung enthalten. Wir ergänzen dieselben durch nachstehendes Reglement, welches wir für den Consumverein Friedrichstädtische Genossenschaft in Berlin entworfen haben:

Reglement für die Direction des Consumvereins.

§. 1. Umfang der Befugnisse. — Der aus dem Director, dem Kassirer und zwei Beisitzern bestehenden Direction des Vereins liegt die gesammte Geschäftsführung ob; vorheriger Beschlußfassung der Generalversammlung und des Verwaltungsrathes bleiben nur vorbehalten:

a) Vertheilung von Gewinn und Verlust auf die Mitglieder,
b) Verträge, welche wiederkehrende Verpflichtungen für den Verein begründen, wie Dienst- und Miethsverträge,
c) außerordentliche Einnahmen und Ausgaben im Betrage von mehr als zehn Thalern,
d) Höhe und Bedingungen aufzunehmender Darlehen,
e) Entschädigungen der Mitglieder des Verwaltungsraths für Mühewaltungen jeder Art,
f) Einkäufe von ganz ungewöhnlichem Belang,

g) Grundsätze der Buchführung,
h) Ausschließung von Mitgliedern.

Dem Verwaltungsrath und der Generalversammlung steht es zu, jede Maßnahme der Direction abzuändern und außer Kraft zu setzen, sowie in jeder Weise von dem Geschäftsbetriebe Einsicht zu nehmen.

§ 2. Directionssitzungen. — Die Direction hält allwöchentlich mindestens einmal in einer nach Ort und Zeit ein für allemal zu bestimmenden Weise Sitzung. Außerordentliche Sitzungen kann der Director jeder Zeit anberaumen. Die Direction ist beschlußfähig bei Anwesenheit von drei Mitgliedern.

§ 3. Gegenstand der Directionssitzungen. —

a) Der Director theilt den Geschäftsumsatz an den einzelnen, seit der letzten Sitzung verflossenen Tagen mit, und zwar auf Grund darüber vom Lagerhalter allabendlich zu machenden Notizen.
b) Der Director läßt über die Mitgliederaufnahme der dazu neu angemeldeten Personen beschließen und trägt die Aufgenommenen in das Mitgliederverzeichniß ein.
c) Der Kassirer theilt aus dem Waaren-Conto die seit der letzten Sitzung eingegangenen Waaren mit; sofern über den Ankauf einzelner dieser Waaren noch nichts beschlossen war, ist die Genehmigung dieser Einkäufe von der Direction nachträglich zu erbitten.
d) Der Director schlägt auf Grund des vom Lagerhalter übergebenen Bedarfzettels neue Einkäufe vor, fertigt nach erhaltener Genehmigung die Bestellzettel aus und unterzeichnet dieselben mit einem andern Mitglied der Direction.
e) Der Kassirer theilt die Ausgaben und Einnahmen seit der letzten Sitzung mit; sofern zu einzelnen Ausgaben die Ermächtigung vorher nicht ertheilt war, ist diese Ermächtigung von der Direction nachträglich zu erbitten. Der Director und ein Mitglied der Direction versehen

die Quittungsbelege der genehmigten Ausgaben mit ihrer Namensunterschrift.

f) Es werden beschlossen: Aenderungen der Verkaufspreise, allgemeine Verkaufsanordnungen, Anschaffung von Utensilien, Ermächtigungen zu bevorstehenden Ausgaben, insbesondere Einlösung von Antheilscheinen u. dgl.

§. 4. Directions-Protokoll. — Dasselbe muß enthalten: den Wochenumsatz nach a, die Nummern der aufgenommenen Mitglieder, die genehmigten Einkäufe und Ausgaben und die Beschlüsse sub f. Das Protokoll ist von sämmtlichen anwesenden Mitgliedern zu unterzeichnen und in der nächsten Verwaltungsrathssitzung zu verlesen.

§. 5. Beisitzer der Direction. — Außerhalb der Directionssitzung haben die beiden Beisitzer nur solche Geschäfte zu verrichten, welche sie ausdrücklich laut Directions-Protokoll übernommen haben.

§. 6. Kassirer. — Dem Kassirer liegt die gesammte Buch- und Kassenführung persönlich und nach den vom Verwaltungsrath dafür bestimmten Grundsätzen ob. Der Kassirer hat täglich, mit Ausnahme der Sonn- und Festtage, das Lager zu besuchen, die Lagerhalter-Conten daselbst persönlich beizutragen, die entbehrlichen Kassenbestände und die dort eingegangenen Fakturen und Quittungen an sich zu nehmen. Sämmtliche Bücher sind täglich vollständig beizutragen, so daß sie jeden Tag vollständig abgeschlossen werden können.

Der Kassirer darf nur solche Ausgaben leisten, welche durch Directionsbeschluß genehmigt sind, oder für welche der Director persönlich die Verantwortung der Direction gegenüber übernommen hat. Für die pünktliche Berichtigung der genehmigten Zahlungen ist der Kassirer verantwortlich. Bei Vorausbezahlungen hat er auf die Gewinnung eines entsprechenden Rabatts Bedacht zu nehmen.

§. 7. Director. — Der Director hat das Lager mindestens einmal täglich zu besuchen und über die Reinlichkeit und

Ordnung in demselben, die zweckmäßige Aufbewahrung der Waaren und den ordnungsmäßen Verkauf zu wachen.

Der Director hat sich die Aufsuchung guter Bezugsquellen, wie die Veräußerung der Fastagen, besonders angelegen sein zu lassen; er ist für die pünktliche Ausführung der den Einkauf betreffenden Beschlüsse, sowie für einen dem Bedarf entsprechenden Vorrath auf dem Lager besonders verantwortlich.

Der Director hat sämmtliche, nicht auf die Buch- und Kassenführung bezüglichen Schriftstücke des Vereins aufzubewahren.

Der Director vertritt den Verein nach Außen; zur rechtsverbindlichen Zeichnung des Vereins gehört die Unterschrift des Directors und seines Stellvertreters, oder Eines dieser Beiden und eines Beisitzers der Direction.

Der Director führt die Stimme des Vereins im Verbande der Consumvereine und hat die Verbandstage regelmäßig zu besuchen.

Der Director hat dem Verwaltungsrath nach Ablauf jedes Kalendermonats einen schriftlichen Bericht über den Geschäftsgang vorzulegen. Derselbe muß angeben: den Waarenumsatz im Vergleich mit dem verflossenen Monat, die Zahl der aufgenommenen und ausgeschiedenen Mitglieder, sowie den Mitgliederbestand, die Summen der Einzahlungen und Auszahlungen von Guthaben, sowie des Bestandes der Guthaben, den Sollbestand des Waarenlagers nach dem Lagerhalte-Conto, den vorher von ihm aufzunehmenden Kassenbestand, die Summen der Forderungen und Schulden des Vereins, sowie der entstandenen Geschäfts-Unkosten, endlich die Eintragungen auf das Einrichtungs- und Utensilien-Conto. Die entsprechenden Notizen hat der Director aus den Büchern selbst auszuziehen.

§. 8. Stellvertretender Director. — In Verhinderungsfällen hat der in der Direction ältere Beisitzer den Director zu vertreten. Von dem Eintritt der Nothwendigkeit einer solchen tung hat der Director dem Vorsitzenden des Verwaltungsrathes Anzeige zu machen. —

Der Erlaß eines solchen Reglements liegt in den Befugnissen des Verwaltungsraths. In das vorstehende Reglement sind die auf die Geschäftsführung der Direction bezüglichen Paragraphen der Statuten mit aufgenommen. Durch die monatliche Anfertigung eines kurzen Geschäftsberichts wird der Director genöthigt, sich über den Gang des Geschäfts Klarheit zu verschaffen und zugleich sich von der ordnungsmäßigen Führung der Bücher zu überzeugen. Zu letzterem Zweck ist er auch verpflichtet, die entsprechenden Notizen aus den Büchern selbst auszuziehen.

Für die Anfertigung dieses Geschäftsberichts dient nachfolgendes Schema zum Muster.

— Directionsbericht October 1866: —

Verkaufserlös: October	1710	Thlr. 20	Sgr. —	Pf.
" September	1460	" 10	" 8	"
also October mehr	250	" 9	" 4	"
October 1865	1020	" 11	" —	"
also October 1866 mehr	690	" 9	" —	"

Mitgliederzahl. Bestand Ende September	420
October neu aufgenommen	34
October ausgeschieden ohne Uebertragung der Antheile	6
(darunter 2 wegen Todesfall, 3 wegen Verzug, 1 freiwillig.)	
October ausgeschieden mit Uebertragung der Antheite	4
Somit Bestand Ende October	444

Höhe der Antheile Ende September	1120	Thlr.		
Zugeschriebener Gewinn pro 3. Quart.	310	"	10	Sgr.
Einzahlungen October	80	"	20	"
Summa	1511	Thlr.		
Auszahlungen in 5 Thlr. Beträgen	175	Thlr.		
Auszahlungen an 6 ausgeschiedene Mitglieder	26	Thlr.	20	Sgr.
Abzug der 25 Pro. von 1 Ausgeschiedenen	1	"	4	"

Bleibt Bestand Ende October	1309	Thlr.	6	Sgr.
Soll des Lagerhaltercontos am 1. Novbr.	1220	„	10	„
Kassenbestand aufgenommen 1. Novbr.	140	„	16	„

Schulden des Vereins 1. November:

Darlehen	180	Thlr.		
Waarencredite	80	„	10	„
Es betrugen die Geschäftsumkosten October	51	„	10	„
Es wurden in das Utensilienconto neu eingetragen	10	„	6	„

Den 1. November 1866.

(Unterschrift des Directors.)

— Die oben §. 3 b. erwähnte Mitgliederliste enthält die fortlaufende Nr. des Mitgliedes, welche zugleich Nummer seines Antheilcontos wird, Vor- und Zunamen, Stand und Wohnung des Mitgliedes, Tag des Eintritts und Tag des Austritts aus dem Verein. Für die §. 3 d. erwähnten Bestellzettel läßt man am Besten gedruckte Formulare anfertigen, welche, je zwei nebeneinander, geheftet werden. Beide nebeneinander stehenden Formulare werden dann bei einer Bestellung gleichlautend ausgefüllt, der eine Zettel ausgeschnitten und dem Lieferanten übersandt, während der andere geheftet, zur Controlle zurück bleibt. Zu dem §. 4 erwähnten Directions-Protokoll folgt nachstehend ein Schema:

Den 10. October.

Wochenumsatz vom 2. bis 9. October 280 Thlr. 12 Sgr. Mitglieder aufgenommen Nr. 320—325. Zu kaufen beschlossen: 2 Ballen Java-Kaffee von C. Schmitz hier, das Pfd. zu 9 Sgr. 6 Pf.; 1 Ballen Reis 6⅔ Thlr., Hüttemann, Braunschweig; 1 Faß Hutzucker 17 Thlr., Brockhoff, Duisburg; 2 Mille Ambrosia-Cigarren 13 Thlr., Raspel, Düsseldorf; nachträglich genehmigt Einkäufe von Pfeffer, Bläue, Salz, im bisherigen Quantum und von den bisherigen Lieferanten. — Ausgaben genehmigt nachträglich für Portis am 3., 4. und 6. October 15 Sgr., ermächtigt zum Druck von 300 Preiscourants, zum Weißen des Lagerlokals, zum Firnissen der Uten-

ſtühlen ſowie zur Anſchaffung eines runden Tiſches für die Vorſtandsſitzungen. — Verkaufspreis des Weizenmehls von 24 auf 22 Pf. ermäßigt, des Oels von 10 Sgr. auf 10½ Sgr. erhöht. — Die Wahl einer geeigneten Perſönlichkeit zum Director iſt für das Gedeihen des Vereins von der größten Wichtigkeit. Die zu wählende Perſon muß, ohne gerade zu den Speculanten zu gehören, doch einen regen Sinn dafür beſitzen, das Vereinsgeſchäft nach jeder Richtung hin zu fördern und zu erweitern. Von dem Director hauptſächlich muß naturgemäß die Anregung ausgehen zum Aufſuchen beſſerer Waarenbezugsquellen, zur Ausdehnung des Geſchäfts auf neue Waarengattungen oder zum Abſchluß von Markenverträgen, zur Erleichterung und Vervollkommnung der Verkaufsweiſe, zu angemeſſener Feſtſetzung der Verkaufspreiſe, zum Bekanntwerden des Vereins in größeren Kreiſen u. dgl. Eine ſolche Thätigkeit erfordert weit mehr das öftere Nachdenken als zeitraubende Schreibarbeiten. Da nun bis zu einem Jahresumſatz von etwa 100,000 Thlr. die Stelle eines Directors nur als Nebenbeſchäftigung anzuſehen iſt, ſo wird man gut thun, dazu nicht Perſonen zu wählen, deren Gedanken allzuſehr von dem eignen Berufsgeſchäft in Anſpruch genommen werden, wie z. B. ſelbſtſtändige Kaufleute und Gelehrte. Kaufleute eignen ſich trotz ihrer techniſchen Kenntniſſe auch ſchon darum ſelten zur Geſchäftsleitung eines Conſumvereins, weil ſie allzuſchwer von der hergebrachten Geſchäftsweiſe des Kleinhandels abzuſehen vermögen. Als ſelbſtſtändig kann ein Conſumverein erſt betrachtet werden, wenn er auch die Dienſte des Directors angemeſſen zu vergüten im Stande iſt. Die demſelben obliegende Schreibarbeit kann hierfür nicht als maßgebend erachtet werden, zumal deren Haupttheil, die Expedition der Beſtellzettel, auch dem Buch- und Kaſſenführer mitübertragen werden kann. Zur angemeſſenſten Entſchädigung für die Leiſtungen des Directors wird man in Vereinen, welche hohe Verkaufspreiſe und ſomit auch hohe Dividenden anſtreben, gelangen, wenn man dem Director einen Antheil an den Reingewinn aus dem Vereins-

geschäft gewährt. In kleineren Vereinen dürften 10 Proc. des bei der Bilanzaufstellung erscheinenden Gewinns nicht zu viel sein. Es würde diesem Satze bei Annahme eines Reingewinns von 5 Proc. vom Umschlag eine Tantième von ½ Proc. des Umschlages gleichkommen.

Zu Beisitzern der Direction wähle man vorzugsweise Leute von technischer Waarenkenntniß. Da ihre Thätigkeit sich nur auf die Theilnahme an den Directionssitzungen beschränkt, so wird man eine Vergütung hierfür erst bei größerem Umsatz (etwa 24,000 Thlr. jährlich) eintreten zu lassen brauchen. Es wird ihnen dann ein bestimmtes Sitzungsgeld zu gewähren sein, welches sich für die Anwesenheit bei einer Sitzung auf etwa zehn Groschen bis einen Thaler bemessen läßt, je nach dem am Quartalsschluß sich ergebenden Reingewinn.

Im Verwaltungsrath müssen alle zum Verein gehörenden Gesellschaftskreise vertreten sein. Eine Vergütung für die Thätigkeit seiner Mitglieder durch Gewährung von Sitzungsgeldern braucht man bei der geringen Zahl dieser Sitzungen erst eintreten zu lassen, wenn der Umsatz sich auf jährlich etwa 100,000 Thlr. gesteigert hat. Der Vorsitzende des Verwaltungsraths muß zur parlamentarischen Leitung von Versammlungen befähigt sein; er besonders muß sich die Wahl der geeigneten Personen zu Directionsmitgliedern und Vereinsbeamten angelegen sein lassen. Dem Vorsitzenden liegt es ob, darüber zu wachen, daß die Geschäfte in statuten- und reglementsmäßiger Form geführt werden; er hat deshalb namentlich darauf zu sehen, daß vollständige Directionsprotocolle und die vorgeschriebenen Monatsberichte des Directors in den Sitzungen des Verwaltungsraths regelmäßig verlesen werden. Die sämmtlichen Mitglieder des Verwaltungsraths dürfen außerhalb der Sitzungen den Geschäftsgang nach jeder Richtung hin beobachten, müssen sich aber jedes unmittelbaren Eingreifens in die Geschäfte, insbesondere jeder Anordnung an die Vereinsbeamten enthalten.

Aufgabe der Direction ist es, die der Beschlußfassung des

Verwaltungsraths unterliegenden Gegenstände in ihren Sitzungen soweit vorzubereiten, daß der Director einen bestimmt formulirten Antrag der Direction in der Verwaltungssitzung vorlegen kann. — Nachstehend folgt noch das Schema zu dem Protocoll einer Verwaltungsrathssitzung.

18. October 1866.

Es wird beschlossen den unter dem Ladenlocal gelegenen Keller in derselben Weise wie das Ladenlocal gemiethet ist, für den Miethspreis von vierteljährlich 4 Thlr. zu miethen; einen zweiten dem vorhandenen gleichen Ladenschrank für 20 Thlr. anfertigen zu lassen, fünf Ballen des bisherigen Javakaffees zu 9⅓ Sgr. von C. Schmitz hier einzukaufen, statt des bisherigen Utensilien- und Einrichtungscontos ein besonderes Utensilien- und ein besonderes Einrichtungsconto anzulegen; es wird einstimmig beschlossen, das Mitglied Nr. 182 Chr. Müller wegen grober Beleidigung des Vorsitzenden in der letzten Generalversammlung aus dem Verein auszuschließen.

(Folgen die Unterschriften der anwesenden Mitglieder.)

In ähnlicher Weise sind die Protocolle über die Generalversammlungen anzufertigen.

Jeder deutsche Consumverein muß es als eine Ehrensache betrachten, sich dem Allgemeinen Verbande der auf Selbsthilfe beruhenden deutschen Erwerbs- und Wirthschaftsgenossenschaften anzuschließen. Die Verpflichtungen, welche er damit übernimmt, können gegen die großen Vortheile dieser Vereinigung nicht in Betracht kommen. Außer der Verpflichtung auf 1 Exemplar der wöchentlich erscheinenden Blätter für Genossenschaftswesen (vergl. die Anmerkung am Schluß des vierten Kapitels) mit jährlich 1⅓ Thlr. zu abonniren, ist von dem Verein ein Jahresbeitrag von ⅙ pro mille des Verkaufserlöses zu entrichten. Danach würde der Beitrag also bei 18,000 Thlr. jährlichem Verkaufserlös nur 3 Thlr. betragen. Der geringste Beitrag, welcher auch bei einem Verkaufserlös von weniger als jährlich 12,000 Thlr. zu zahlen ist, beträgt 2 Thlr. und der höchste Beitrag jährlich

20 Thlr. Von diesen Beiträgen der Genossenschaften werden dem Anwalt der Genossenschaften, zur Zeit Schulze-Delitzsch in Potsdam, ein Jahrgehalt von 2000 Thlr. und an Bureaukosten 1200 Thlr. ausgezahlt. Zu den Obliegenheiten des Anwalts dafür gehören 1) die Vertretung des Genossenschaftswesens und seiner Interessen im Allgemeinen vor dem Publikum, durch Schrift und Wort, namentlich auch der Gesetzgebung und den Behörden gegenüber; 2) Förderung der einzelnen Genossenschaften mit Rath und That, durch Belehrung, Auskunftsertheilung, Entwerfung und Revision ihrer Statuten und Vermittelung des Geschäftsverkehrs zwischen ihnen; 3) die Aufstellung einer möglichst genauen Statistik über ihre Einrichtungen, Resultate und Ausbreitung, zum Behufe des Austausches und Vergleichens der gemachten Erfahrungen und Ermöglichung einer Kritik darüber; 4) die Redaction und Herausgabe eines besonderen Organs für das Genossenschaftswesen in der Tagespresse; 5) die Vorbereitung und Ausführung der Beschlüsse des Allgemeinen Vereinstages. — Im August jeden Jahres findet ein allgemeiner Vereinstag der im Verbande stehenden Genossenschaften statt, auf welchem die Vereine durch ihre Vertreter über die Zweckmäßigkeit dieser oder jener Einrichtung in den Vereinen sich besprechen. Die dort gefaßten Beschlüsse, von denen wir mehrere in den vorigen Kapiteln erwähnt haben, gelten nur als Rath und Empfehlung, indem man auf keinerlei äußere Nöthigung, sondern allein auf das Gewicht der Gründe den Einfluß derselben gestellt wissen will. — Bis Sommer 1866 waren dem Allgemeinen Verbande 567 Vereine, nämlich 492 Vorschuß- und Kreditvereine, 43 Rohstoff-, Magazin- und Productionsgenossenschaften und 32 Consumvereine beigetreten. — Der Beitritt geschieht durch schriftliche Anzeige an den Anwalt in Potsdam.

Innerhalb des Verbandes haben sich bis jetzt 21 Landes- oder Provinzial-Unterverbände gebildet, welche denselben Zweck wie der Allgemeine Verband in engerem Kreise verfolgen und Provinzialvereinstage abhalten. Zu diesen Unter-

verbänden gehört auch der Verband der Berliner Consumvereine. Einzelne Consumvereine haben sich Unterverbänden angeschlossen, welche sonst ausschließlich aus Vorschußvereinen bestehen. Bei ihrer Vereinzelung innerhalb solcher Verbände und der Verschiedenartigkeit ihrer Einrichtungen von denen der Vorschußvereine hat aber eine solche Verbindung wenig Nutzen für Consumvereine. Es ist denselben daher zu empfehlen, mit den benachbarten Consumvereinen besondere Verbände zu bilden, deren geographischer Bezirk natürlich, so lange die Zahl der Consumvereine noch nicht erheblich größer geworden ist, weiter als der Bezirk der Verbände der Vorschußvereine zu bemessen ist. Solche Verbände der Consumvereine ließen sich beispielsweise schon jetzt bilden für Sachsen, Schlesien und die Mark Brandenburg, für den Niederrhein und Westfalen, für den Oberrhein, Hessen und die Pfalz, für Baden und Würtemberg und für Holstein und Mecklenburg.

Druck von Franz Duncker's Buchdruckerei in Berlin.